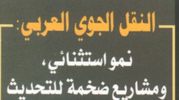
الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 309 / Year 27 / September 2005

أيلول / سبتمبر 2005 / السنة السابعة والعشرون / العدد 309



النقل الجوي العربي:

نمو استثنائي، ومشاريع ضخمة للتحديث

مدير عام أياتا:

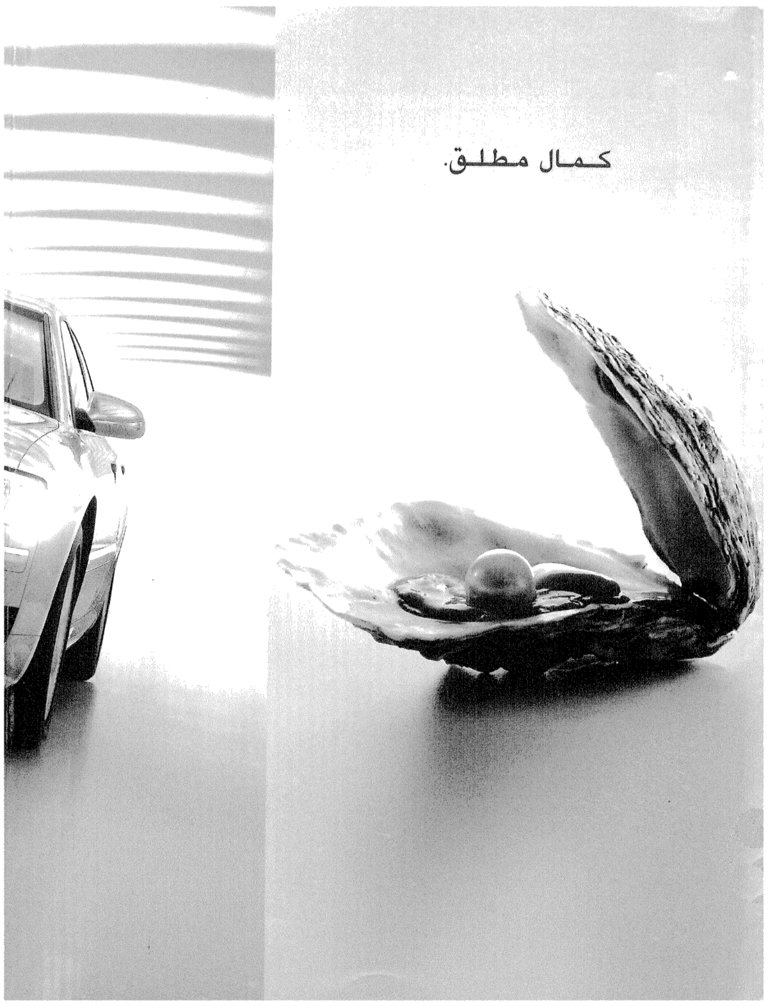
الشرق الأوسط يقود نمو قطاع الطيران

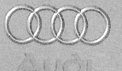
عبد الوهاب تفاحة:

"أرابيسك": تعاون تسويقي بين الناقلات العربية

مفاوضات لشراء مؤسسة كتانه اللبنانية

الملك عبدالله
الاستمرارية وقيادة الإصلاح


كـمـال مـطـلـق.


Audi

IWC.
Engineered for men.

He'll have to wait.

Ingenieur Automatic. Ref. 3227: The fifties were the age of the engineer. Never before had technology been so popular. Never before had so many innovations appeared in mechanical and electrical engineering, or in aircraft and automobile manufacture. It was also back then that the first Ingenieur emerged from Schaffhausen. A perfectly protected, high-precision watch: extremely robust, extremely reliably and extremely durable. Powered by an automatic winding system, and named after the company's former Technical Director, Albert Pellaton. The movement was mounted on rubber buffers to dampen the effect of shocks and able to survive even the most demanding physical conditions, such as extremes of heat and cold. Thanks to an unshakeable belief in progress and technology, visions had finally been transformed into reality. The way our founder intended it.

An American watchmaker, Florentine Ariosto Jones from Boston, founded the International Watch Company in northeast Switzerland in 1868. Since then, the company's engineers have gone on to develop numerous models such as the Grande Complication, the Ingenieur line, the Portuguese models, the Pilot's Watches, the Da Vinci and the Aquatimer series. Probus Scafusia (good, solid craftsmanship from Schaffhausen) expresses IWC's philosophy. The many technical achievements and innovations that have originated from the company in Schaffhausen in the past 137 years bear impressive testimony to this all over the world.

Manufactory in Schaffhausen

Today, fifty years after the first Ingenieur from IWC, the time has come for a new model. With clean lines and optimum legibility: purity at its most extreme. Once again, a soft-iron inner case protects the top-quality precision movement against magnetic fields up to 80,000 A/m. Naturally, with a Pellaton winding system, water-resistance to 120 m, an integrated metal bracelet and a further-improved shock-absorbing system. The watch is thus equal to all the challenges it is likely to meet on this earth, takes rapid acceleration and braking in its stride and stands up to vibrations, extreme temperatures, shocks and impacts. Thanks to its astonishing precision, you too are protected – against arriving too late.

Soft-iron inner case

Mechanical IWC manufactory movement | Automatic Pellaton winding system (figure) | Shock-absorbing system | Date | Soft-iron inner case for protection against magnetic fields up to 80,000 A/m | IWC bracelet system | Antireflective sapphire glass | Water-resistant to 120 m | Stainless steel

IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

•دولة الامارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي – تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٥٣٦٣٠٨، بوتيك IWC برجمان– تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٥٥١٧١٧، السوق الحرة، مطار دبي – تلفون مجاني: ٨٠٠–٤٤٤٣، مجوهرات المنارة، أبوظبي – تلفون: +٩٧١ ٢ ٦٢٧٢٢٢٢ •الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة – تلفون: +٩٦٥ ٢٤٢١٩٠٧ •البحرين: آسيا للمجوهرات، المنامة – تلفون: +٩٧٣ ١ ٧٥٣٤٤٤٤ • قطر: ريفولي، دوحة – تلفون: +٩٧٤ ٤٨٣٣٦٧٩ •عُمان: كيمجي رامداس، مسقط–تلفون: +٩٦٨ ٧٠٣١٤٢ •مصر: فيلوباتير بالاس، القاهرة – تلفون: +٢٠٢ ٥٧٠٤٤٤٤ •لبنان: أتاميان، بيروت – تلفون: +٩٦١ ١ ٢٥٦٦٥٥، كادرانز، بيروت – تلفون: +٩٦١ ١ ٩٧٥٣٣٣، • الأردن: أبو شقرة، شارع غاردنز، عمان – تليفون: +٩٦٢ ٦ ٥٥١٦٦٠٣ •تركيا: كرونوس، إسطنبول – تلفون: +٩٠ ٢١٢ ٢٣٤٧١٢٧


IWC
SCHAFFHAUSEN
INGENIEUR
SWISS
MADE

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

الاقتصاد والاعمال
الملك عبدالله
الاستمرارية وقيادة الإصلاح

هذا العدد

بحلول شهر أيلول/سبتمبر وانتهاء موسم الصيف والإجازات، تكون مجموعة الاقتصاد والأعمال قد استكملت الاستعدادات المكثفة التي تواصلت طوال فترة الإجازات، لإطلاق جملة مؤتمرات ومنتديات في عدد من العواصم العربية، وفي مجالات مختلفة مثل ملتقيات الاستثمار القطرية الهادفة إلى التعريف ببيئة الأعمال والترويج لفرص الاستثمار في بلد ما أو مؤتمرات قطاعية تتعلق بقطاع محدد كالاتصالات والتأمين وغيرها.

إن النجاح الذي تحققه المنتديات والملتقيات التي تُنظّمها المجموعة بالتعاون مع الجهات الوطنية والإقليمية والدولية المعنية، يشكل عبئاً ثقيلاً باعتبار أن الحفاظ على النجاح هو التحدي الأكبر، لا سيما في ظل "تفشي ظاهرة" المؤتمرات في المنطقة. و"الاقتصاد والأعمال" التي تمتلك رصيداً كبيراً من المصداقية في أوساط الأعمال والحكومات، ترى في كل حدث تُنظّمه تحدياً جديداً لتعزيز ذلك الرصيد وليس للسحب منه لإنجاح الحدث.

وعلى جانب آخر، فإن موسم الإجازات الصيفية، كان بمثابة "فرصة" لمجلة الاقتصاد والأعمال لإعداد سلسلة من المواضيع والتحقيقات، فإضافة إلى موضوع تولي الملك **عبد الله بن عبد العزيز** مقاليد الحكم في السعودية خلفاً للمغفور له خادم الحرمين الشريفين الملك **فهد بن عبد العزيز**، هناك موضوع عن النقل الجوي العربي الذي يشهد نمواً استثنائياً سواء على صعيد بناء المطارات أو على صعيد حركة المسافرين والشحن، في وقت تستعد فيه شركات الطيران العربية لتحديث وزيادة أساطيلها، وتكييف أنظمة تشغيلها مع القواعد التي تضعها المنظمة العالمية للنقل الجوي ومع التطورات المتلاحقة على مستوى المنافسة.

ويتضمن العدد تحليلاً للعلاقات العربية الصينية واستقراء لآفاق تطورها، إضافة إلى تحليل للخيارات المتاحة أمام الدول العربية لاستخدام الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط.


أشرقَت فتألّقت... واستقطبَت. كاديلاك STS.
إختيار لا يُضاهى بين محرّك نورث ستار V8 VVT سعة ٤.٦ ليتر بقوّة ٣٢٠ حصاناً، أو V6 VVT سعة ٣.٦ ليتر
بقوّة ٢٥٥ حصاناً. إنتقال من حالة السكون إلى ١٠٠كلم/س في أقلّ من ٦ ثوانٍ. توفّر نظام دفع رباعي
متواصل معزّز لجودة الأداء وتحكّم مغناطيسي دقيق بالقيادة. نظام Bose 5.1 Surround™ الصوتي
السمفوني المدهل مع ١٥ مكبّراً للصوت... إخطف كلّ الأضواء. جرّب قيادة كاديلاك STS اليوم!


٤ سنوات
أو ١٠٠.٠٠٠ كلم
الخدمة والصيانة مجاناً
خدمات الطوارئ
كفالة جنرال موتورز
عبر الغد

العدد 309 **الاقتصاد والأعمال** أيلول / سبتمبر 2005

محتويات

اقتصاد وأعمال

مقابلة

اقتصاد عربي

تعاون عربي

عرب وعالم

شركات

تامين

سياحة

اقتصاد جديد

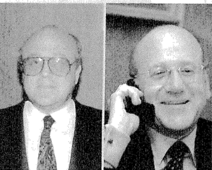
نقل جوي

ملف خاص

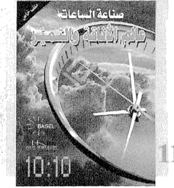
35



38



58



117

الحظ الأوفر لمجموعة سعودية

مفاوضات لشراء مؤسسة كتانه

مجموعة كتانه (مؤسسة ف.أ. كتانه)، وهي مجموعة عائلية عريقة مرشحة وفي وقت ربما يكون قصيراً للبيع، بحيث تخسر أكثرية كبيرة من الأسهم ومعها تتخلى عن إدارة الشركة.

فقد تقاطعت في الأيام الأخيرة معلومات في الوسطين التجاري والمصرفي، حول مفاوضات تجري مع أكثر من جهة على شراء "مؤسسة ف.أ. كتانه" التجارية التي لها نشاط تجاري متنوع وتمتلك وكالات عالمية مميزة في مجالات السيارات والأدوات المنزلية والمعدات الطبية والتبغ وأجهزة الاتصالات وسواها.

وتشير المعلومات أن غير جهة تفاوض على شراء مؤسسة "ف.أ. كتانه"، حيث أن هذه المفاوضات قطعت أشواطاً متباينة تبعاً لكل جهة.

غير أن المفاوضات الأبرز هي تلك التي تقودها مجموعة المهيدب السعودية التي لها استثمارات في لبنان، أبرزها امتلاكها لسلسلة محلات "المخازن" واستثماراتها في تعاونيات لبنان.

وتقول المعلومات أن شركة "ليبانون انفست" التابعة لمجموعة عوده- سرادار هي التي تقود عملية التفاوض، وقد شارفت على الانتهاء من عملية تقييم الموجودات المختلفة العائدة لشركة مجموعة كتانه. ولم يتضح في مسألة المفاوضات الجارية أمران:

– النسبة التي ستحتفظ بها عائلة كتانه وبشخص **نبيل كتانه** والتي ربما تراوح بين 30 و35 في المئة.

– ما إذا كانت المؤسسة ستحافظ على اسمها الحالي أم أنه سيتم استبداله بآخر.

إلى ذلك تردد أن بين الجهات الراغبة في الشراء والتي ربما بدأت مفاوضات هي مجموعة "أبو عضل" التجارية التي تُعد أبرز الشركات التجارية العائلية في لبنان.

والواقع أنه لم تتضح بصورة تامة الأسباب الكامنة وراء رغبة **آل كتانه** في التخلي عن القسم الأكبر من الأسهم إلى جانب الإدارة، كما لم يتضح أن الأسباب تعود إلى أوضاع مالية أو عائلية أو الاثنين معاً، أو ربما لرغبة معينة في التوجه نحو



نبيل كتانه

نشاطات استثمارية أخرى.

إلا أنه وفي هذا الإطار رشّحت بعض الأرقام حول الوضع المالي من بينها أن المؤسسة تكبّدت خلال العام 2004 خسائر بلغت نحو 800 ألف دولار، كما رشح أنه تترتب على المؤسسة ديون إجمالية تصل إلى نحو 38 مليون دولار في مقابل عقارات مرهونة موزعة على مواقع متباينة من حيث الأهمية التجارية. وتقدر قيمة هذه العقارات بما يوازي تقريباً حجم الديون.

وتتوزع ملكية المؤسسة "ف.أ. كتانه" مناصفة بين **نبيل كتانه** وابن عمه **أنطوني**. مع الإشارة إلى أن الأول هو الذي يرغب الاحتفاظ بنسبة معينة من الملكية.

تعتبر مؤسسة ف.أ. كتانه واحدة من أعرق الشركات التجارية العائلية في لبنان، والتي تأسست في العام 1922، (83 عاماً)، وهي قطعت يوبيلها الماسي ثم قطعت ثلث المسافة التي توصلها إلى اليوبيل المئوي.

تمتلك المؤسسة عدداً من الوكالات التجارية العالمية التي لديها علامات تجارية مميزة وموجهة في غالبيتها نحو الشرائح العليا من المجتمع، كما ارتبط اسم المؤسسة بصورة رئيسية بالعلامات الألمانية. ومن أبرز الوكالات التي تمثلها مؤسسة "ف.أ. كتانه" في قطاع السيارات: أودي، فولسفاغن، بورشيه (ألمانية) وملكية جزئية لسيارات سكودا التشيكية الصنع. وفي قطاع الأدوات المنزلية: جنرال إلكتريك GE، أريستون Ariston. وفي المعدات الطبية والصيدلانية: وكالات عدة أبرزها سيمنس (Siemens) الألمانية. في الهواتف والسنترالات: سيمنس Siemens. وفي التبغ: وكلاء لـ فيليب موريتس التي تنتج ماركات سجائر عدّة أبرزها مارلبورو.

تضاف إلى ذلك وكالات أخرى عدة في المعدات الكهربائية والميكانيكية وسواها.

وكانت مؤسسة "ف.أ. كتانه" أقدمت في العام 2003 على خطوتين كانتا ربما استشعاراً بضرورة الخروج من النطاق العائلي والدخول في تحالفات وشراكات لملاقاة متطلبات المرحلة ولتعزيز القدرات التنافسية.

ففي مجال السيارات، تمّ تأسيس شركة كتانه – غرغور لامتلاك وكالة سيارات سكودا التشيكية في لبنان، ولتكون بمثابة نواة لشركة أكبر. وقد أثمرت هذه الشركة نجاحاً بالنسبة إلى "سكودا" ذات الانتشار المحدود بعد أن أسبغ عليها اسما كتانه (أودي، فولسفاغن) وغرغور (مرسيدس) سمة خدمة النوعية والاعتمادية.

أما في مجال الأدوات المنزلية– الكهربائية فكانت مؤسسة "ف.أ. كتانه" ركناً من أربعة أركان كانت وراء شركة هوم لاين (Home Line) للأدوات المنزلية، وهو أسلوب منقول من فرنسا محلات (Darty)، حيث هناك سوبر ماركت متخصص بالأدوات المنزلية الكهربائية. وقد بات لـ "هوم لاين" ثلاثة فروع في "الجناح" و"فرن الشباك" و"المعاملتين"، إضافة إلى استثمار قسم الأدوات المنزلية الكهربائية حصرياً في كافة فروع "سبينيس".

غير أن هاتين الخطوتين كان مفترضاً أن تكونا متكاملتين مع خطوة كانت ستتم داخل مؤسسة "ف.أ. كتانه" نفسها.

وقبل القرار الأخير بالمفاوضة على البيع مع الاحتفاظ بحصة معينة، كانت ◄

مؤسسة "ف.أ.كتانه" باشرت خطة في العام 2003 ترمي إلى القيام بطرح أولي للأسهم (IPO) يستهدف بيع 30 في المئة من الأسهم في مسعى لاستقطاب مستثمرين ستراتيجيين. وكانت الغاية من وراء ذلك إعطاء الطابع المؤسساتي للمجموعة وتوفير وسائل وآليات للتوسع عمودياً، والانتشار عربياً ارتكازاً على تواجد سابق للمجموعة في غير بلد عربي. وقد كلّف عامذاك مصرف HSBC في دبي إجراء عملية التقييم.

وكان سبق هذا التوجه إقدام المؤسسة على تنفيذ مشروع إعادة هيكلة ارتكزت على اعتماد إدارة مركزية لشؤون المحاسبة والخزينة والمشتريات والمعلوماتية والموارد البشرية، وتفريع المؤسسة وفقاً لأقسام السلع والمنتجات التي تتعاطى به (سيارات، أدوات منزلية، تبغ... إلخ). كما وصلت المؤسسة في خطتها هذه إلى اعتماد شعار جديد للمؤسسة ليصبح "كتانه منذ العام 1922".

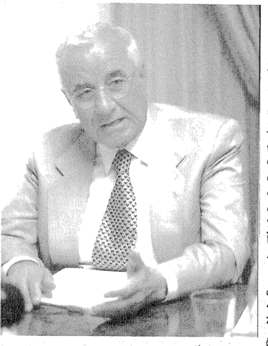
غير أن هذه الخطوة لم تتم، وتوقفت عند منتصف الطريق أو بعد ذلك، من دون أن تتوضح الأسباب والعوامل التي حالت دون هذه الخطوة التي كانت ستشكل خروجاً من النطاق التقليدي للشركات العائلية. وربما تكون الأوضاع الاقتصادية التي مرّت على لبنان منذ العام 2003 لتاريخه، قد أضافت بعض الصعوبات إلى جانب الاعتبارات المتعلقة بالعوامل الذاتية داخل المؤسسة.

وبعد، فإن التفاوض على شراء مؤسسة "ف.أ. كتانه" يطرح في جانب منه، وضع الشركات العائلية بصورة عامة، كما يطرح التحديات التي تواجهها هذه الشركات سواء من خلال الجيل الثاني أو الثالث.

والواقع أن مؤسسة كتانه ليست الشركة العائلية الأولى التي لجأت إلى بيع أصولها كلياً أو جزئياً، وهي بالتأكيد لن تكون الأخيرة.

والواقع أيضاً، أن عدداً ربما ليس قليلاً، من الشركات العائلية بادر إلى اتخاذ خطوات جريئة لمواجهة الإشكالات والمخاطر التي قد تتهدد مصير الشركات العائلية، حيث سعى إلى إجراء عمليات إعادة هيكلة وإلى تحديد صلاحيات، وأحياناً إلى اعتماد فصل تام بين الملكية والإدارة، كما وصلت إعادة الهيكلة في بعض الشركات العائلية إلى إدخال مساهمين من خارج النطاق العائلي. ■

محمد الزعتري رئيساً لغرفة صيدا والجنوب



يعود **محمد الزعتري** رئيساً لغرفة التجارة والصناعة في صيدا والجنوب، لولاية جديدة تمتد على أربع سنوات، محققاً بذلك رقماً قياسياً جديداً، فهو الأقدم بين رؤساء الغرف في لبنان، والأصغر سناً حين تولى المنصب، إذ لم يصل إلى رئاسة أي من الغرف اللبنانية من هو دون الأربعين عاماً، وشاء **محمد الزعتري** أن يرتاح ويعتكف عن ترشيح نفسه مجدداً، إلا أن إجماعاً صيداوياً وجنوبياً فرض عليه الاستمرار.

الإجماع على شخص **محمد الزعتري** يرجع لأنه جمع التواضع ودماثة الخلق، في شخصه، كما جمع حبه للناس وانفتاحه عليهم وداره المفتوحة أمام الجميع.

فالرجل صاحب شعار يردده دائماً ويدعو إلى تحقيقه ألا وهو جمع الشمل وتوحيد الكلمة، والابتعاد عن التفرقة. إنه القريب المقرب من الاقتصاديين في صيدا والجنوب، وهو ترأس الغرفة حين كانت لصيدا وحدها، فوسّع نشاطها لتشمل الجنوب بأكمله.

محمد الزعتري مقرب من جميع السياسيين في صيدا والجنوب، من الرئيس **نبيه بري** إلى مختلف القيادات الصيداوية من آل **سعد والبزري والحريري**، مع الإشارة إلى العلاقة التي توطدت وتطورت مع الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**.

وعلاقات **الزعتري** العربية لا تقل متانة ووثوقاً عن علاقاته الوطنية، فهو معروف على الصعيد العربي بصفته الشخصية وكرئيس غرفة صيدا والجنوب؛ ما ساهم في توسيع شبكة علاقاته العربية، لاسيما مع رؤساء وأعضاء الغرف العربية ورجال الأعمال العرب.

يعود **محمد الزعتري** ليرأس غرفة صيدا والجنوب في ولاية جديدة، والجميع متفقون ومتوافقون على أنه الرجل الأفضل في هذه المرحلة، وهو مستمر أيضاً في اتحاد الغرف اللبنانية الذي وُلِدَ بعد مخاض عسير فأبصر النور في غرفة صيدا والجنوب كتحية للجنوب وأهله.

يعود لرئاسة الغرفة مكرماً معززاً كالعادة، وهو الذي أعطى الغرفة الكثير من وقته وجهده. فخلال السنوات الماضية شهدت الغرفة إنجاز مبناها الحديث وتم إنشاء مركز للتدريب والتأهيل، وتطور نظام المعلوماتية والمكننة والإحصاءات؛ وكان لـ **الزعتري** دور فاعل في توقيع الكثير من الاتفاقات الاقتصادية والتجارية بين لبنان وعدد من الدول العربية والأوروبية غير أن رصيد **محمد الزعتري** الأهم هو التصاقه بقضايا الناس والمجتمع، وفي أنه كان ولا يزال يعيش هموم الناس واهتماماتهم. ■

"مداخل الكويت" تعزز استثماراتها العقارية في لبنان



محمد المطيري مع عضو مجلس الأمة الكويتي د. وليد الطبطبائي

تسلّمت مؤسسة مداخل الكويت العقارية أحد مشاريعها في بلدات القلعة وفالوغا وبحمدون في لبنان، في احتفال نظمته بلدية القلعة بالتعاون مع شركة مناف للتجارة العامة والمقاولات منفذة المشروع، وبرعاية عضو مجلس الأمة الكويتي النائب **وليد الطبطبائي**، وبحضور النائبين **عبدالله فرحات وأيمن شقير**، وممثلي المؤسسة **محمد متعب المطيري وبدر مسفر المطيري** وعدد من الشخصيات.

وشكر **محمد متعب المطيري** شركة مناف على تنفيذها للمشروع في المهلة المحددة، كما كشف عن إبرام شراكة معها لشراء قطعة أرض مساحتها نحو 8500 متر مربع في منطقة فالوغا حيث سيشاد مشروع "فالوغا سنتر" الذي يتألف من مجمع تجاري يضم عدداً من المحال التجارية والفلل السكنية.

من جهته، قال ممثل شركة مناف **هيثم ابو الحسن** ان هذا المشروع يسلط الضوء على حركة الاستثمارات الكويتية في لبنان التي تعكس عمق التعاون الكويتي اللبناني وتساهم في عملية التطور الاقتصادي.

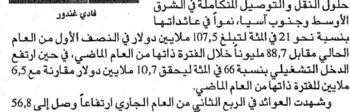
أرامكس: ارتفاع قياسي في أرباح النصف الأول



فادي غندور

حققت أرامكس، وهي من ضمن الشركة العربية الدولية للخدمات اللوجستية AIL المدرجة في سوق دبي المالي (DFM:ARMX)، ارتفاعاً قياسياً في أرباحها الصافية للنصف الأول من هذا العام وصلت نسبته إلى 72 في المئة لتبلغ 9 ملايين دولار مقابل 5,3 ملايين دولار في النصف الأول من العام 2004.

وحققت أرامكس، الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل والتوصيل المتكاملة في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، نمواً في عائداتها بنسبة نحو 21 في المئة لتبلغ 107,5 ملايين دولار في النصف الأول من العام الحالي مقابل 88,7 مليوناً خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، في حين ارتفع الدخل التشغيلي بنسبة 66 في المئة ليحقق 10,7 ملايين دولار مقارنة مع 6,5 ملايين للفترة ذاتها من العام الماضي.



وشهدت العوائد في الربع الثاني من العام الجاري ارتفاعاً وصل إلى 56,8 مليون دولار مقارنة مع 47,2 مليوناً للربع الثاني من العام 2004 مسجلة زيادة نسبتها 21 في المئة، فيما بلغت نسبة الزيادة في الدخل الصافي 64 في المئة مرتفعة من 3 ملايين دولار للربع الثاني من العام الماضي إلى 5 ملايين دولار خلال الربع الثاني من العام الجاري.

وقال **فادي غندور** الرئيس التنفيذي للشركة: "إن هذه النتائج المالية القوية تثبت قدراتنا الدائمة على تحقيق نمو متواصل وتجاوز المستويات الربحية من الخدمات الأساسية التي نقدّمها. كما أن هذا الأداء الإيجابي والقوي يتوافق تماماً ويتزامن مع ستراتيجية الشركة الرامية للتوسّع وخططها لتملك شركات أخرى".

وحول التوجهات المستقبلية قال: "سنواصل خلال العام الجاري سياسة التملك التي ستمكننا من تطوير وتوسيع نطاق خدماتنا ومنتجاتنا، وإن تملكنا لبعض الشركات، يمثل نموذجاً جيداً لتوجّهاتنا الستراتيجية في هذا المجال".

اندماج بين بين "العقاري" و"الإسكان" المصريين

فتحي السباعي

تجري حالياً عملية تقييم أصول بنك التعمير والإسكان والبنك العقاري المصري العربي تمهيداً للوصول إلى سعر عادل لسهم كل منهما، تمهيداً لإتمام عملية الدمج المقررة بين البنكين.

وقال رئيس البنكين **فتحي السباعي** لـ"الاقتصاد والأعمال" أن عملية التقييم ستنتهي منتصف شهر أيلول/سبتمبر الحالي.

وقال **السباعي** أن الكيان الذي سيولد عن عملية الدمج سيكون بمثابة أكبر مؤسسة مصرفية عقارية في السوق المصرية تستطيع تقديم خدمات جديدة والقيام بمشروعات كبرى في مصر والمنطقة العربية.

ومن المقرر أن يبدأ المصرف الجديد نشاطه بتوزيع محفظة عقارية قيمتها مليار جنيه وتضم الأصول العقارية المملوكة لكلا البنكين الأمر الذي من شأنه تفعيل قانون التمويل العقاري.

يذكر أن رأس مال البنك العقاري المصري يبلغ 1,1 مليار جنيه بينما يبلغ رأس مال بنك التعمير والإسكان 1,2 مليون جنيه إلى جانب 250 مليون جنيه احتياطيات تم تكوينها. ويصل إجمالي أصول البنكين إلى 30 مليار جنيه.

مصرف الشامل:
تركيز على التجزئة والاستثمار

مع بداية العام الحالي 2005 شهد مصرف الشامل تغييراً قيادياً، تمثل بتولي **محمد عبد الرحمن حسين** منصب الرئيس التنفيذي للمصرف، وذلك خلفاً للدكتور **سعيد المرطان** الذي تمت ترقيته إلى منصب النائب التنفيذي للرئيس في مجموعة دار المال الإسلامي. وبدأ **محمد حسين**، حياته المهنية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني، ثم شغل العديد من المناصب العليا لدى كل من شركة سميث بارني إنك وبنك البحرين الدولي وبنك الخليج الدولي، قبل أن يلتحق بالعمل لدى مصرف الشامل، ويحتل منصب نائب الرئيس التنفيذي للبنك.

ومع توليه مهامه الجديدة باشر الرئيس التنفيذي للمصرف بإجراء جملة من الإصلاحات التنظيمية، ووضع خطة ستراتيجية للسنوات الثلاث مقبلة، تتخذ من النهج السابق قاعدة للعمل، وتمكن المصرف من تفعيل خدماته وأدواته المصرفية وزيادة حصته السوقية.

وفي هذا الإطار يقول **محمد حسين**: "تقوم ستراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة على تنفيذ خطة من خمس ركائز. حيث سيركز البنك على قطاعين أساسيين هما صيرفة الأفراد والصيرفة الاستثمارية، كما سيعمل على تحسين إدارة المخاطر وتطوير تقنية المعلومات، وأيضاً تفعيل وتدريب الجهاز البشري العامل في البنك من خلال الاستثمار في العنصر البشري".

ويضيف **حسين**: "في قطاع صيرفة الأفراد سيعمل البنك على تنمية حصته السوقية في البحرين من خلال رفع عدد فروع البنك إلى ثمانية، والتركيز على تنمية قنوات التوزيع البديلة الإلكترونية، عن طريق تطوير البنية التكنولوجية والمعلوماتية في البنك بغرض تحسين مستوى الخدمة وتسريع وتفعيل العمليات الداخلية وعملية إدارة المعلومات بما يواكب متطلبات السوق وطموحات عملاء البنك. أما في قطاع صيرفة الاستثمار فالتركيز سيكون تحديداً على أسواق الخليج بغرض خدمة عملاء البنك من المستثمرين الأفراد والشركات، إذ يدير البنك مجموعة من الصناديق الاستثمارية في العقار والأسهم، كصندوق "أصيل" للاستثمار في سوق الأسهم


محمد عبد الرحمن حسين

الخليجية، ومجموعة من الصناديق العقارية التي تستثمر في أسواق العقار في كل من السعودية والبحرين، ويعمل البنك على تأسيس صندوق للاستثمار العقاري في قطر. إلى ذلك يمتلك البنك صناديق للاستثمار العقاري في الولايات المتحدة، أما في أوروبا فقد أسس البنك صندوقين للاستثمار العقاري حيث تم التخارج من إحداهما بعد تحقيق عوائد مرتفعة. والعمل جارٍ على تأسيس صندوق للاستثمار المباشر في الشركات الخاصة، ومن المتوقع أن يبصر النور خلال الربع الرابع من هذا العام، حيث سوف يستثمر في شركات خاصة ذات قابلية للنمو في الأسواق الآسيوية وهذه الصناديق ذات سيولة منخفضة ومخاطر مرتفعة وبالتالي عوائد أيضاً مرتفعة".

ويشير **حسين** إلى أن مصرف الشامل قد شهد تأسيس قسم خاص لتقديم الخدمات المصرفية الخاصة، مهمته تطوير وتسويق مختلف أدوات البنك الاستثمارية. لافتاً إلى النجاح الذي يشهده قطاع صيرفة الاستثمار في بنك الشامل بعد مضي أربع سنوات على إطلاقه، حيث حقق البنك نمواً سريعاً في هذا القطاع سواء من حيث عدد الصفقات الاستثمارية أو من حيث الإيرادات وتأمين أدوات وخدمات استثمارية جديدة.

وعن التوسّع الخارجي، لاسيما بعد قيام البنك خلال العام الحالي باستكمال تنفيذ قراره الستراتيجي بالخروج من السوق البنغلادشية وبالتالي بيع فرع البنك في بنغلادش، يشير **حسين** إلى أن هناك سعياً نحو تحويل مكتب البنك التمثيلي في قطر إلى فرع، ووجود رغبة لدى البنك في تأمين تواجد في دولة الإمارات.

وفي الوقت الذي يتوقع **محمد حسين**، أن يحقق المصرف نهاية العام الحالي 2005 زيادة بنسبة 20 في المئة في الأرباح، فإن نتائج البنك للنصف الأول تجاوزت تلك التوقعات، حيث حقق مصرف الشامل خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2005 ربحاً صافياً قدره 21,21 مليون دولار أميركي، بزيادة 33 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

"أوجيه تليكوم"
تنقل مقرها إلى تركيا

نقلت "أوجيه تليكوم" مقرها الرئيسي من دبي إلى تركيا، حيث ستكون اسطنبول محطة ستراتيجية للشركة لدخول أسواق أوروبا والقوقاز والشرق الأوسط.

وجاءت هذه الخطوة متزامنة مع موافقة الحكومة التركية على صفقة شراء "أوجيه تليكوم" لـ 55 في المئة من شركة الاتصالات التركية، مقابل 6550 مليون دولار، في مزايدة دولية تفوقت فيها على شركة اتصالات الإماراتية بمبلغ 50 مليون دولار.

واتجاه "أوجيه تليكوم" نحو السوق التركية ليس جديداً، إذ أشار نائب رئيس مجموعة سعودي أوجيه **محمد الحريري**، في مؤتمر صحافي عقده في تركيا، أن الرئيس الراحل **رفيق الحريري** أبلغهم قبل 3 سنوات، وبعد زيارة قام بها إلى تركيا، أن تركيا ستلعب دوراً كبيراً في مستقبل المنطقة وعلينا الاستعداد للانتقال إليها.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن استثمارات "سعودي أوجيه" في تركيا لن تقتصر على صفقة شركة الاتصالات التركية، بل هناك اتجاه للاستفادة من الفرص المتاحة في القطاعين السياحي والمصرفي، حيث ألمح **محمد الحريري** الى إمكانية عقد اتفاق شراكة مع أحد المصارف التركية أو تأسيس مصرف تابع لمجموعة بنك البحر المتوسط.

وبعد حصول "أوجيه تليكوم" على الموافقة النهائية على صفقة الاتصالات التركية، سارع القيمون على الشركة الى طمأنة العاملين في شركة الاتصالات التركية، بأنه لن يتم صرف أي موظف، بل سيتم توظيف نحو 5 آلاف موظف جديد في السنوات الخمس المقبلة.

أحمد النعيمي
مديراً عاماً لـ "ابيكورب"

تسلّم **أحمد بن حمد النعيمي** منصب مدير عام الشركة العربية للاستثمارات البترولية (ابيكورب) المنبثقة عن منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، وذلك خلفاً لـ **رشيد المعراج** الذي عُين محافظاً لمؤسسة نقد البحرين.

ومثل **النعيمي** دولة قطر في مجلس إدارة ابيكورب خلال الفترة الممتدة بين عامي 1992 و2000، كما كان عضواً في لجنة التدقيق. وشغل كذلك مناصب عدة في البنك الإسلامي للتنمية. كما تولى **النعيمي** عدداً من المناصب الرفيعة في وزارة المالية في دولة قطر، كان آخرها مستشاراً اقتصادياً للمجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار.


أحمد بن حمد النعيمي

يذكر ان الشركة العربية للإستثمارات البترولية (ابيكورب) أنشئت كشركة مساهمة عربية بتاريخ 23 تشرين الثاني/ نوفمبر 1975 طبقاً لإتفاقية دولية بين حكومات الدول الأعضاء في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك). وهي تهدف بشكل رئيسي الى المساهمة في رؤوس أموال وتمويل مشروعات الصناعات البترولية.

لمناسبة مغادرتها لبنان
رسالة من سفيرة تونس إلى "الاقتصاد والأعمال"


نزيهة زروق

تغادر لبنان سفيرة تونس **نزيهة زروق**، بعد أن قضت في منصبها سنوات عدة، وكانت لها نشاطات مختلفة حرصت خلالها على تعزيز الروابط بين البلدين، وعلى تفعيل العلاقات السياسية والاقتصادية والسياحية والثقافية بين لبنان وتونس.

والسيدة **زروق** كانت تولت منصباً وزارياً قبل مجيئها الى لبنان، وتم مؤخراً تعيينها عضواً في مجلس استشاري في تونس يرتبط بالرئاسة التونسية مباشرة ويعمل على التخطيط واستشراف المستقبل.

وفي مناسبة سفرها، وجهت السفيرة **زروق** الكتاب الآتي إلى "الاقتصاد والاعمال":

"عناية السيد **رؤوف أبو زكي**، رئيس تحرير مجلة "الاقتصاد والاعمال"

تحية طيبة وبعد،

يسعدني وأنا استعد لمغادرة لبنان الحبيب، لبنان الذي احتضنني وأهله منذ حلولي به، فغمرني بعطفه ووده المعهودين لأعبر لكم عن كبير اعتزازي ووافر تقديري لما لقيته منكم خلال عملي في لبنان من تعاون مثمر لدعم أواصر الأخوة والمحبة التي تربط بين الشعبين الشقيقين التونسي واللبناني. كما أقدر عالياً ما تتسمون به من ميزات إنسانية وأخلاقية عالية كانت دوماً السمة الأبرز في تعاملكم مع الأحداث والتفاعلات السياسية العديدة التي مر بها لبنان. فاعتزازي كبير بكسب صداقتكم، وتمنياتي لكم باطراد الرقي وموفور الصحة وإلى اللقاء في مناسبات أتمنى أن تكون سعيدة وأرجو أن توفر كل الظروف لدعم علاقات الأواصر والتعاون بين تونس ولبنان".

مع الشكر والتقدير
نزيهة زروق
سفيرة تونس في لبنان

نظمته مجلة الحسناء:
لقاء حول محاربة العنف ضد المرأة

نظمّت مجلة "الحسناء" لقاء حول محاربة العنف ضدّ المرأة، وذلك انطلاقاً من دورها الإعلامي في تبنّي قضايا المرأة. وجاءت هذه الخطوة لمناسبة الزيارة التي قامت بها إلى لبنان **إيف أنسلر**، رئيسة المنظمة العالمية لمحاربة العنف ضد المرأة V-DAY، و**هيباك عثمان**، الممثلة الرسمية لهذه المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، ورئيسة برنامج "كرامة" **نادين أبو زكي** رئيسة تحرير مجلة "الحسناء".

وتم الإعلان عن توقيع اتفاق مع برنامج "كرامة" يقضي بأن تكون مجلة "الحسناء" الممثل الرسمي لهذا البرنامج في لبنان، فضلاً عن دورها في رعاية النشاطات التي يتم إقرارها، والتنسيق في هذا المجال مع هيئات المجتمع المدني في لبنان.

وفي إطار الجهود المبذولة، قام وفد يضم كلاً من **أنسلر** و**عثمان** و**أبو زكي** بزيارتين: الأولى لرئيسة لجنة التربية النيابية النائب **بهية الحريري** والثانية لـ **نورا جنبلاط**.

والجدير بالذكر أنه ستُعرض مسرحية "The Vagina monologue" في شهر آذار/ مارس المقبل، في منتدى بيروت الدولي للمرأة (BIW Forum) الذي تُنظّمه "**مجموعة الاقتصاد والأعمال**" بالتعاون مع مجلة "الحسناء"، وذلك يومي 2 و3 آذار/ مارس 2006.


أنسلر وعثمان وأبو زكي مع النائب بهية الحريري



إعلان إدراج أسهم

شركة المشروعات الكبرى العقارية ش.م.ك(مقفلة)

في سوق الكويت للأوراق المالية

يسر شركة المشروعات الكبرى العقارية أن تعلن أنه بعد الحصول على موافقة سوق الكويت للأوراق المالية سيتم بدء التداول بأسهم الشركة في السوق الرسمي اعتباراً من يوم الإثنين الموافق **15** أغسطس **2005**

و سيكون رمز التداول

باللغة العربية جراند   باللغة الانجليزية GRAND

هذا وتتوفر النشرة التمهيدية الخاصة بإدراج الشركة لدى كل من سوق الكويت للأوراق المالية و مستشار الإدراج المجموعة الدولية للاستثمار

رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب: سامي البدر الجناعي

مدققي الحسابات:

- بي كي اف بورسلي و شركاه
- BDO برقان علي الحساوي و شركاه

لمزيد من المعلومات: المجموعة الدولية للاستثمار- تلفون: 2429010

الميزانية العمومية (د.ك)	2005/6/30	2004	2003	2002
الموجودات:				
أرصدة لدى البنوك ونقد	2,130,295	411,044	53,180	38,176
استثمارات بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل	10,367,998	934,921	609,302	760,880
استثمارات في مرابحات ومضاربات	2,971,046	2,935,456	4,197,035	4,013,712
مدينون وأرصدة مدينة أخرى	6,735,460	1,251,739	4,038,820	11,467,328
استثمارات متاحة للبيع	689,637	15,006,187	7,223,601	-
استثمارات في شركات تابعة غير مجمعة	307,524	307,524	440,539	-
مشاركة	650,000	650,000	650,000	650,000
موجودات ثابتة	1,337	403	1,231	3,180
موجودات غير ملموسة	106,884	106,884	106,884	-
مجموع الموجودات	23,960,181	21,604,158	17,320,592	16,933,276
المطلوبات و حقوق المساهمين:				
المطلوبات:				
دائنون وأرصدة دائنة أخرى	116,713	1,894,501	160,268	107,992
	116,713	1,894,501	160,268	107,992
حقوق المساهمين:				
رأس المال	16,500,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
علاوة إصدار	450,000	450,000	450,000	450,000
احتياطي قانوني	448,938	448,938	189,268	152,811
احتياطي اختياري	448,938	448,938	189,268	152,811
أرباح محتفظ بها	6,021,842	3,388,031	1,358,038	1,069,662
	23,869,718	19,735,907	17,186,574	16,825,284
أسهم خزينة	(26,250)	(26,250)	(26,250)	-
مجموع حقوق المساهمين	23,843,468	19,709,657	17,160,324	16,825,284
مجموع المطلوبات و حقوق المساهمين	23,960,181	21,604,158	17,320,592	16,933,276

بيان الدخل (د.ك)	2005/6/30	2004	2003	2002
صافي أرباح استثمارات	4,256,463	2,227,428	168,549	90,500
إيرادات من محافظ مدارة لدى الغير	-	374,197	122,394	117,925
صافي حصة الشركة في أرباح شركات تابعة	-	57,408	-	-
أرباح بيع استثمارات في شركات تابعة	-	73,072	-	-
مخصص لم يعد له ضرورة	-	-	218,579	-
إيرادات أخرى	52,942	40,971	26,395	66
	4,309,405	2,773,076	535,917	208,491
المصروفات و الأعباء الأخرى:				
مصاريف إدارية و عمومية	131,465	175,470	157,942	85,769
التغير في القيمة العادلة لاستثمارات بغرض المتاجرة	-	-	11,165	-
مخصص انخفاض في قيمة استثمارات متاحة للبيع	6,368	-	-	-
استهلاكات	219	903	2,239	3,701
	138,052	176,373	171,346	89,470
ربح الفترة	4,171,353	2,596,703	364,571	119,021
حصة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي	(37,542)	(23,370)	(3,281)	(1,071)
مكافأة أعضاء مجلس الإدارة	-	(24,000)	-	-
صافي ربح الفترة	4,133,811	2,549,333	361,290	117,950

بيان النسب المالية:	2005/6/30	2004	2003	2002
القيمة الاسمية للسهم (فلس)	100	100	100	100
القيمة الدفترية للسهم (فلس)	145	144	116	113
صافي الربح (د.ك)	4,133,811	2,549,333	361,290	117,950
ربحية السهم (فلس)	25.09	17.02	2.41	0.79
رأس المال (د.ك)	16,500,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000

مستشار الإدراج

IIG INTERNATIONAL INVESTMENT GROUP

المجموعة الدولية للاستثمار

صندوق غلوبل للعقار الأميركي توسّع في الاستثمارات العقارية الطبية

في ثاني استثمار له في سوق العقارات الأميركية، قام "صندوق غلوبل للعقار الأميركي" الذي يديره "بيت الاستثمار العالمي" (غلوبل) بشراء أول مبنى مكاتب طبية هو "نورث وست ميديكال أرتز" الواقع في أرلينغتن هايتز في ولاية إيلينوي. وتأتي هذه الصفقة الجديدة في إطار ستراتيجية الصندوق القاضية بالاستثمار في العقارات المرتبطة بالقطاع الطبي والاستشفائي، وبنسبة تناهز 50 في المئة من توظيفاته.

الأهم في ستراتيجية الصندوق يكمن في كونها تقوم على مبدأ الشراكة الاستثمارية مع المستثمرين (Co-investing)، بمعنى أن الصندوق لا يكتفي بترويج فرص الاستثمار العقاري في أوساطهم بل يأخذ حصة مهمة في أي مشروع، أي أنه "يضع جيبه حيث فمه" إذا صحّ التعبير، ما يعزّز مصداقيته وصوابية قراراته الاستثمارية بين العملاء.

ففي حين بلغت صفقة تملّك "نورث وست ميديكال أرتز" 10,28 ملايين دولار، بلغت نسبة مشاركة الصندوق 3,48 ملايين دولار (نحو 34 في المئة)، هذا مع الإشارة إلى أن العائد النقدي السنوي لهذه الصفقة خلال فترة عمل الصندوق يبلغ 7,8 في المئة تُدفع شهرياً، بحسب نائب الرئيس التنفيذي في غلوبل سمير الغربللي.


سمير الغربللي

ويؤكّد الغربللي أنه من خلال هذه الصفقة يكون الصندوق قد استثمر ما يقارب 80 في المئة من التزامات المستثمرين الأولية المدفوعة حتى اليوم.

في تفاصيل الصفقة أن "نورث وست" للخدمات الجراحية، و "ألتمان" للأمراض الجلدية، و "سوبربان أسوسيات" لأمراض العيون، واستشارات "ميد وست" لأمراض الشبكية، و "أكيوكير" هم من كبار المستأجرين في العقار الذي يتمتّع بموقع ستراتيجي في أرلينغتن هايتز في ولاية إيلينوي.

كما أن العقار مجاور لمستشفى "نورث وست كوميونيتي" الذي يعدّ أكبر تاسع مستشفى من حيث عدد الأسرة المرخصة في المنطقة ومصنّف المشفى الأول في العام 2004 لرعاية أمراض القلب في إيلينوي من قبل مؤسسة "هيلث غريدز".

ويتكون المبنى من أربعة طوابق بمساحة 62,426 قدماً مربعاً بنسبة 98 في المئة منها مؤجر حالياً بمتوسط بدل إيجار قدره 22,70 دولاراً للقدم المربع الواحد.

مشاريع "فرعون" للاستثمار في تونس والمغرب

تلقت "الاقتصاد والأعمال" الايضاح التالي من رجل الأعمال السعودي غيث فرعون (شركة مجموعة فرعون للاستثمار المحدودة)، حول المشاريع السياحية للمجموعة في كل من تونس والمغرب.

قرأت في آخر عدد لمجلة "الاقتصاد والاعمال" (عدد الرقم 308 – شهر آب / اغسطس 2005) مقالاً عن أعمال مجموعة فرعون للاستثمار في الجزائر، وأرجو منكم تصحيح معلوماتكم عن مشاريع مجموعتنا في مجال السياحة في كل من تونس والمغرب.

1– مشروعنا السياحي في تونس تعثر في الثمانينات عندما تخلفت الحكومة التونسية عن تعهدها بتمويل 50 في المئة من قيمة المشروع فلجأنا إلى التحكيم أمام البنك الدولي (ICSID) وحكم لنا بالتعويض المطلوب.

2– أما اعمالنا في المغرب بادارة فندقين مملوكين للحكومة المغربية تحت اسم حياة ريجنسي في الرباط والدار البيضاء فكانت هذه الادارة ناجحة جداً. وعندما قررت الحكومة المغربية خصخصة هذه المنشآت لم نتقدم لشرائها وتقدم شريكنا في المغرب عمر قباج بشراء فندق حياة ريجنسي في الدار البيضاء، اما مشروعنا السياحي في الشمال قرب مدينة طنجه فهذا المشروع تحت اسم مارينا سمير فيعتبر من انجح واجمل المشاريع السياحية على شاطئ البحر الابيض المتوسط.

ولكم اوفر التحيات

عن شركة مجموعة فرعون المحدودة

غيث رشاد فرعون

مكتب اقليمي لـ "أوريانت بلانيت" في بيروت


نضال أبو زكي

افتتحت "أورينت بلانيت" للعلاقات العامة والتسويق، مكتباً إقليمياً لها في بيروت، وسيسهم المكتب الذي يعد أول مكتب رئيسي للشركة خارج منطقة الخليج العربي، في الإرتقاء بمستوى الإستشارات التسويقية التي توفرها "أورينت بلانيت" لعملائها في كل من لبنان وسورية والأردن.

وقال المدير العام للشركة **نضال أبو زكي** "كشفت الدراسات أنه يوجد ارتباط وثيق بين وجود شركات متخصصة في مجال العلاقات الإعلامية والتسويقية وتطور ونمو قطاع الأعمال. ونرى أن لبنان يمثل أحد الأسواق الرئيسية في المنطقة التي توفر العديد من الفرص غير المستغلة في ضوء المرونة التي يتميز بها الإقتصاد اللبناني".

يذكر ان قائمة عملاء الشركة تضم شركات عالمية مثل "باناسونيك" و"إبسون" و"أدوبي" و"شل" و"بوش" و"انفوتوسيل دوت كوم" و"ماكافي" و"نخيل" و"حكومة دبي الإلكترونية" و"دوكاب" و"المنطقة الحرة في جبل علي".

THE KNIGHTSBRIDGE
LONDON

اللمسات الأخيرة

سواءً كان الأمر يتعلق ببيانو أو بمقعد تحبه فأنت تشعر بالراحة معنا

ذا نايتسبريدج THE KNIGHTSBRIDGE. المكان المناسب.

ذا نايتسبريدج The Knightsbridge التي توجد في قلب لندنٍ هي المكان الأفضل على الإطلاق.

لمزيد من المعلومات عن كيفية جعل شقة من شققنا الفاخرة بيتاً لك يرجى الاتصال بفريق المبيعات.

هاتف: 2323 7581 20(0) +44 فاكس: 8193 7581 20(0) +44

الموقع على الإنترنت: www.theknightsbridge.com بريد إلكتروني: info@theknightsbridge.com

savills

إدارة HYATT INTERNATIONAL HOTELS & RESORTS

مع الشكر لـ "ستينواي آند سنز" Steinway & Sons



مايكروسوفت:
تغييرات في الادارة الاقليمية

أجرت مايكروسوفت مؤخراً تغييرات إدارية دمجت بموجبها فرعيها في جنوب وشمال الخليج وشكلت إدارة موحدة لهذين الفرعين تتخذ من دبي مقراً لها. وتعليقاً على التغييرات قال نائب الرئيس لمايكروسوفت أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **علي فرماوي**: "تأتي عملية الدمج لتعزيز قدرة مايكروسوفت على الاستفادة من النمو الحاصل في المنطقة، وكذلك لتعزيز قدرتها على خدمة شركائها وعملائها".

وبالتزامن مع هذه الخطوة، أعلنت مايكروسوفت أيضاً ترقية عدد من كبار موظفيها في المنطقة، حيث سيتولى مدير عام مايكروسوفت جنوب الخليج **عبد اللطيف الملا**، مهام المدير العام للستراتيجية وتطوير الأعمال في الخليج وباكستان. وسيصبح مدير عام مايكروسوفت شمال الخليج **سامر أبولطيف**، مديراً إقليمياً لمجموعة المؤسسات والشركات في مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا، بينما سيقوم بمهام مدير عام مايكروسوفت الخليج **شربل فاخوري**، الذي يشغل حالياً منصب مدير عام مايكروسوفت شرق المتوسط.


علي فرماوي

HC تتوسّع إقليمياً عبر التحالف مع "مورغان ستانلي"

تستعد مجموعة HC للخدمات المالية لإنجاز خطة توسع إقليمي تشمل أسواق السعودية والإمارات والبحرين عبر التحالف مع مؤسسة مورغان ستانلي العالمية.

وتستند خطة التوسع لسلسلة من النجاحات التي حققتها المجموعة بأذرعها الثلاث في السوقين المصرية والتركية منذ انطلاقتها الأولى خلال النصف الثاني من عقد التسعينات.


حسين شكري

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **حسين شكري** لـ "الاقتصاد والأعمال" أن المجموعة، التي تضم شركة H.C للأوراق المالية والاستثمار كشركة قابضة يتبعها شركة H.C لتداول الأوراق المالية وشركة أخرى للاستشارات المالية وإدارة الأصول، تقوم بتأسيس فرع لها في البحرين حالياً إلى جانب الحصول على الموافقات المبدئية لتأسيس شركتين تابعتين تعملان في كل من سوق دبي المالية والسوق السعودية.

وقال: "إن تجربتنا في السوق التركية التي بدأت في العام 2001 حققت نجاحاً جيداً في مجال نشاط بنوك الاستثمار هناك، ولقيت مساندة وتشجيعاً من بنك مورغان ستانلي، الذي يمتلك 30 في المئة من أسهم مجموعة HC، وهي المساندة نفسها التي تلقاها خطة التوسّع الحالية في البحرين والإمارات والسعودية".

وقال **حسين شكري**: "إن خطة التوسّع في الخليج تستهدف التركيز على الصيرفة الاستثمارية، ولدينا في هذا المجال مبادرتان: الأولى تتمثل في قيام شركة للتداول في دبي بالتحالف مع مجموعة مالية إماراتية وتم توقيع اتفاقية التأسيس وحصلنا على عقد إدارة هذه الشركة؛ أما المبادرة الثانية فتتمثل في إنشاء شركة مالية متكاملة في السعودية طبقاً للقانون الجديد لسوق المال هناك بالتعاون مع مستثمرين سعوديين".

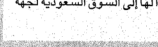
إعادة هيكلة إدارية في "نخيل"

قامت "نخيل" بسلسلة من التعيينات مؤخّراً فعيّنت **منال شاهين** مديرة عامة لقسم مبيعات كبار الشخصيات لتكون مسؤولة عن مبيعات كافة مشاريع "نخيل" لكبار الشخصيات، إلى جانب إدارة حسابات المبيعات الحالية الخاصة بهم. وعيّنت **راشد الهيلي** مديراً عاماً لـ "إنترناشيونال سيتي" و**أحمد عبيد العثمان** مديراً عاماً لـ "المدينة الصينية التقليدية" وهي المدينة التي تقع في قلب "إنترناشيونال سيتي".

وعيّنت كذلك **محمد راشد بن ظبيعة** مديراً عاماً لمشروعي "المدينة المفقودة" و"قرية جبل علي" و**فهد يوسف الهيدان** مديراً عاماً لمشروعي "جزر الجميرا" و"أبراج بحيرات الجميرا"، كما تم تعيين **ميثاء السويدي** مديرة عامة لـ "مركز دبي للديكور" في إطار مشروع إنترناشيونال سيتي.

"شو ستون أند وبستر": توسعة مصنع الأوليفينات في "الجبيل"

بدأت شركة شو ستون أند وبستر العربية المحدودة أعمال تشييد التوسعة التي تجريها الشركة الشرقية للبتروكيماويات (شرق) لمصنع الأوليفينات في مدينة الجبيل الصناعية في المملكة العربية السعودية، وتبلغ كلفة التوسعة نحو مليار دولار.


المهندس عمرو زيدان

وقال رئيس مجلس ادارة "شو ستون أند وبستر" المهندس **عمرو زيدان** لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الشركة شرعت في تنفيذ الأعمال التصميمية لمجمّع الأوليفينات، بعدما وقّعت خطاب نوايا الشهر الماضي مع شركة شرق (إحدى شركات سابك)، مالكة المجمّع؛ وأكد أن المصنع سيبدأ مرحلة الإنتاج في النصف الأول من العام 2008، بطاقة إنتاجية سنوية تقدر بأكثر من 1,3 مليون طن متري من الاثيلين.

وأضاف **زيدان** أن المشروع يمثل أهمية كبيرة لشركة شو ستون أند وبستر العربية، فهو يشكل مدخلاً جديداً لها إلى السوق السعودية لجهة تشييد المشاريع العملاقة.

"أم تي سي" الكويتية تضاعف رأس مالها إلى 376 مليون دولار


أسعد البنوان

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لمجموعة الاتصالات المتنقلة "أم تي سي" الكويتية على زيادة رأس المال بنسبة 100 في المئة ليتضاعف من 55,422 مليون دينار (نحو 190 مليون دولار) إلى 109,723 ملايين دينار كويتي (نحو 376 مليون دولار)، وذلك مقابل إصدار 543,013,460 سهماً، بقيمة إسمية 100 فلس للسهم الواحد، وعلاوة إصدار بقيمة 1,150 فلس للسهم الواحد.

وفي تعليقه على قرار زيادة رأس المال، قال رئيس مجلس الإدارة **أسعد البنوان**: "إن مجموعة "أم تي سي" رأت أن هذا القرار سيساعدها على تعزيز ستراتيجية توسعها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وغيرهما من المناطق التي تملك فرصاً تعود بعوائد".

وأضاف: "إن زيادة رأس مال الشركة سيمكنها من مواصلة هذه التوسّعات، إضافة إلى المساعدة على تمويل القرض الخاص بصفقة شراء شركة سلتل الدولية الهولندية، والتي استحوذت عليها "أم تي سي" في الربع الثاني من العام الحالي في صفقة وصلت قيمتها إلى 3,4 مليارات دولار".

اليمن: 45 مليار ريال قيمة الاستثمارات المرخصة خلال 6 أشهر

عبد الكريم مطير

أشارت إحصائية صادرة عن الهيئة العامة للاستثمار في اليمن، إلى أن إجمالي عدد المشاريع الاستثمارية التي رخّصتها الهيئة خلال النصف الأول من العام الحالي، بلغ 186 مشروعاً استثمارياً بتكلفة إجمالية قدرها 45 مليار ريال يمني.

وقد توزعت هذه المشاريع على عدد من القطاعات الاقتصادية ومن شأنها أن توفر مجتمعة نحو 5529 فرصة عمل مختلفة. وقد تصدّر القطاع الصناعي القائمة بـ 29 مشروعاً مرخصّاً، تكلفتها الاستثمارية 25 مليار ريال، يليه قطاع الخدمات بـ 41 مشروعاً، تبلغ قيمتها 13 مليار ريال، وجاء قطاع السياحة في المرتبة الثالثة بعدد مشاريع بلغ 26، كلفتها 4 مليارات ريال، ومن ثم القطاع الزراعي بـ 13 مشروعاً، وتكلفتها مليار ريال، وأخيراً قطاع الأسماك 7 مشاريع بتكلفة 700 مليون ريال.

ويوفر قانون الاستثمار اليمني العديد من التسهيلات والحوافز، مثل إعفاء الموجودات الثابتة المطلوبة لإقامة وتوسيع أي مشروع من الضرائب والرسوم الجمركية، والمساواة الكاملة بين المستثمر اليمني وغير اليمني في جميع الحقوق.

"الجال للخدمات العقارية" تتوسّع في لبنان والبحرين

افتتحت شركة الجال للخدمات العقارية الكويتية فرعين لها في كل من البحرين ولبنان. هذه الخطوة هي باكورة ستراتيجية طموحة وضعتها الشركة لتوسيع أعمالها وتنويع أسواقها خلال السنوات الخمس المقبلة.

لماذا البحرين والكويت؟ يجيب مدير عام الشركة **بدر العصيمي** بأن اختيار البحرين أتى كونها إحدى أكثر الأسواق العقارية نمواً في منطقة الخليج؛ أما بالنسبة للبنان فيقول: "إن الاستثمارات الخليجية ومشاريع التطوير العقاري العديدة، وخصوصاً من الجانب الكويتي، باتت واضحة وكافية لاستقطاب أية شركة قادرة على توفير خدمات عقارية.

من المقرر أن تركّز الشركة عبر فرعيها الجديدين في لبنان والبحرين على بعض أنشطتها الرئيسية مثل التقييم والوساطة وإدارة الأصول العقارية على أمل توسيع سلّة خدماتها فيهما لتصبح مزوّد خدمات عقارية شاملة. إضافة إلى أن الفرعين سيعملان على دراسة جميع الفرص الاستثمارية الإقليمية بشكل يوحي بأن فرع لبنان سيكون مركز عمليات الشركة في منطقة الشرق الأدنى، فيما سيكون فرع البحرين مركز عملياتها في منطقة الخليج.

ويشرح **العصيمي** تقانة عمل الشركة القائمة على مبدأ الالتزام تجاه المجتمعات التي تنشط فيها، فيقول أن الشركة تحرص على أن يكون جميع الموظفين في الفرعين الجديدين من اللبنانيين والبحرانيين.


بدر العصيمي

من جهة أخرى، وقّعت شركة الجال اتفاقية مع شركة "سي بي ريتشارد أليس" تحصل بموجبها "الجال" من حليفها على خدمات استشارية متكاملة في مجال مبيعات التجزئة وتسويق مراكز التسوّق عبر مجموعة من الخبراء في الأسواق المحلية والعالمية.

مدير الشؤون المالية والتسويق في شركة الجال **حامد السهيل** يلفت إلى أن الاتفاقية جزء أساس من ستراتيجية "الجال" لتعزيز مكانتها في مختلف الخدمات العقارية التي تقدمها خصوصاً الاستشارية والتسويقية منها؛ فضلاً عن أن التحالف يستهدف توسيع قاعدة عملائها، ويتيح لها تقديم خدمات عقارية إضافية.

وقال أن باكورة هذه الاتفاقية تتمثل بمشروع تطوير أرض سينما الحمراء والفردوس.

يذكر أخيراً أن إيرادات "سي بي ريتشارد أليس" بلغت 1,6 مليار دولار في العام 2003، وهي تقدم خدماتها في 50 دولة من خلال 300 مكتب.

الامارات للزجاج: مصنعان في أبوظبي والسعودية

أعلنت شركة دبي للإستثمار تشييد مصنع الإمارات للزجاج المصقول في أبو ظبي خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر المقبل، كما وقّعت الشركة مذكرة تفاهم لشراء المصنع السعودي الأميركي للزجاج في الرياض. ويأتي ذلك تلبية للطلب المتزايد على منتجات شركة الإمارات للزجاج، وهي إحدى الشركات التابعة لـ"دبي للإستثمار".

وتقدر تكلفة المصنع الجديد في أبوظبي بنحو 200 مليون دولار، وتساهم فيه الى جانب "دبي للإستثمار" شركة أبو ظبي للإستثمار ومجموعة من المستثمرين الإقليميين. وكشف العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في "دبي للإستثمار"، **خالد بن كلبان**، أن



خالد بن كلبان

المصنع يحتوي على خط إنتاجي احتياطي بنفس الطاقة الإنتاجية وقدرها 600 طن من الزجاج المصقول يومياً. ويعتمد الانتاج على تقنية "تفريغ الزجاج من الشحنات السالبة"، وسيتم تزويد المصنع برمال "سيليكا" عالية الجودة.

يذكر أن شركة الإمارات للزجاج قد فازت بعقد توريد الزجاج لمشروع مبنى الكونكورس 2 في مطار دبي الدولي، وتقدر الكمية بنحو 56 ألف م^2؛ وكانت الشركة قد قامت أيضاً بتوريد منتجاتها لمشروع مبنى الكونكورس 1.

"غولدن بيراميدز" تقيم "سيتي ستارز" جديد في شرم الشيخ

قررت شركة غولدن بيراميدز بلازا، المالكة لمشروع "سيتي ستارز" التوسع في السوق المصرية عبر إقامة مشروع جديد في مدينة شرم الشيخ، ينتظر أن يضم مجموعة من الفنادق والمباني السكنية والإدارية والتجارية.

وكانت شركة "غولدن بيراميدز بلازا" قد زادت رأس مالها المدفوع من 220 إلى 400 مليون دولار، وزادت رأس المال المرخص به إلى 400 مليون دولار بدلاً من 280 مليوناً.

وتبلغ استثمارات "غولدن بيراميدز بلازا" في مشروع "سيتي ستارز" 750 مليون دولار.

يذكر أن شركة غولدن بيراميدز بلازا تضم عدداً من المساهمين المصريين والسعوديين أبرزهم **عبد الرحمن شربتلي وفهد الشبكش**.

وعزت مصادر مسؤولة في الشركة قرار التوسع إلى معدّلات النمو الجيدة التي تحققها السوق المصرية في هذه المرحلة، وإلى نجاح مشروع "سيتي ستارز"، إلى جانب مناخ الاستثمار المشجّع الذي نجحت حكومة د. **أحمد نظيف** في توفيره خلال الأشهر القليلة الماضية.

محمد شامي رئيساً للجنة متابعة اتفاق الشراكة الأوروبي الجزائري

تمّ مؤخراً تسمية المدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، رئيساً للجنة الوطنية الجزائرية المكلفة بمتابعة تطبيق بنود اتفاق الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي.

والمعروف أن الجزائر نجحت منذ فترة قصيرة بإنجاز مفاوضات صعبة مع الإتحاد الأوروبي للتوقيع على اتفاقية شراكة مشابهة للاتفاقيات الموقّعة مع دول عربية أخرى مثل تونس والمغرب، إلا أن الجزائر حرصت على الحصول على شروط تفاضلية قبل الإنتقال الى مرحلة التطبيق.

محمد شامي

وتجدر الإشارة إلى أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي مؤسسة مختلطة حكومية وخاصة، وهي تمثل جميع الغرف الجزائرية المنتشرة في الولايات والمدن الكبرى، بما يجعلها أكبر ممثل لقطاع الأعمال في البلاد. ويمكن القول أن سعة تمثيل الغرفة شجع وزارة التجارة على تسمية المدير العام للغرفة رئيساً للجنة، باعتبار أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على اتصال وتواصل مستمرين مع رجال الأعمال وممثلي القطاع الخاص، وهي الأكثر قدرة على تفهم مشاكلهم واهتماماتهم، وعلى معالجتها.

تعيين مدير عام جديد لـ بنك قطر الدولي

أعلن بنك الكويت الوطني عن تعيين **مايكل ويليامز**، مديراً عاماً جديداً لبنك قطر الدولي. ويتمتع **ويليامز** بخبرة مصرفية لأكثر من 25 عاماً تنوعت من خلال توليه عدد من المناصب القيادية في كبرى المؤسسات المصرفية ومن أبرزها، بنك باركليز وبنك نومورا في لندن.



مايكل ويليامز

وكان قد تم افتتاح بنك قطر الدولي ("كريندليز" سابقاً) رسمياً في 30 آب/أغسطس 2004 بعد إتمام صفقة تملّك بنك الكويت الوطني لحصة فيه، مع تولي مهام إدارة البنك بالكامل وفق الاتفاق الذي تم التوقيع عليه بين الطرفين.

مـآزق الخطـوة الثـانيـة

د. شفيق المصري

ليس جديداً أن تشكل الخطوة الثانية في سياسة معظم الدول مأزقاً محرجاً؛ فالخطوة الأولى تشكل الأولوية الأساسية لهذه السياسة إلى درجة تجعل التفكير في الخطوة الثانية بعيداً أو مستبعداً وذلك لأسباب عديدة: أن المعطيات اللاحقة لا تتوفر عادة للدولة المعنية إلا في ضوء الإنجاز الأول وظروفه؛ كما أن التداعيات المرتقبة أو المفاجئة قد تفرض - في ساعتها - سياسة جديدة مغايرة قد تصل إلى تعديل الخطط الستراتيجية العامة؛ ولعل السبب الثالث يتمثل في عدم التبصّر بالخطوة الثانية أو عدم العمل على رسم خطوطها أصلاً.

المأزق الأميركي في العراق ■

المهم أن الخطوة الثانية تكون، عادة، من الصعوبة والتعثر ما يؤدي إلى فقدان مكاسب الخطوة الأولى أو يكاد. ولنا في ذلك أمثلة كثيرة في الحرب والسلم في آن معاً. ولعل مأزق الخطوة الثانية في السياسة الأميركية حيال العراق يشكل حالة نموذجية في هذا الصدد. فالذي بات واضحاً اليوم أن خطة الحرب على العراق بدأت منذ مطلع الولاية الأولى للرئيس الأميركي الحالي.

وهذه الخطة انتقلت إلى حيّز التنفيذ التفصيلي بعد 11/9/2001 مباشرة. وقد برهنت الأحداث أن الخطوة الثانية المتمثلة في كيفية وتوقيت الخروج من العراق لم ترسم على المستوى الستراتيجي. ولهذا السبب وقعت الإدارة الأميركية في مأزق الخطوة الثانية.

والواقع أن الخارطة السياسية للشرق الأوسط تشهد حالياً مآزق الخطوة الثانية في دول كثيرة شرق أوسطية من الخليج إلى المتوسط. وهذه المآزق لا تقل خطورة عن تلك التي كانت معنية بالخطوة الأولى وهي عادة الانتخابات أو/و الانسحابات. ولعل المرحلة الراهنة اليوم تشهد بداية لهذه المآزق الممتدة من إيران إلى لبنان على الأقل مروراً بإسرائيل نفسها.

إيران ■

الوضع الإيراني مثلاً كان موضوع تجاذب حاد بين الإصلاحيين والمحافظين إلى أن تحققت الخطوة الأولى في الانتخابات حيث فاز الرجل الأقرب إلى المؤسسة الدينية الإيرانية واستقدم فريقاً من أصحاب الاتجاه المتشدد ذاته إلى الحكومة الإيرانية. وأعلن الرئيس الإيراني الجديد ومعاونوه تصميمهم على سياسة ذات شقين: إعانة الفقراء ومساعدتهم بما أمكن في قطاعات عديدة، والإصرار على حق إيران في استخدام الطاقة النووية لأغراض سلمية.

واليوم يبرز مأزق الخطوة الثانية في مآل المفاوضات الإيرانية - الأوروبية، فقد صرح الجانب الأوروبي عن امتنانه في استئناف المفاوضات مع إيران بعدما أصرت على مواصلة برنامجها النووي.

ولذلك أعلن الجانب الأوروبي الثلاثي (فرنسا - ألمانيا - بريطانيا) عدم استعداده لعقد اجتماعات أو مفاوضات مع إيران إلى أن تتعهد هذه الأخيرة باستمرار المفاوضات واعتماد السياسات المطلوبة أوروبياً.

وإذا تذكرنا أن مناخ العلاقات الأميركية الإيرانية مشدود إلى اعتبارات كثيرة إقليمية منها: الإصرار الأميركي على تحييد إيران في أي سياق إقليمي من أفغانستان إلى العراق، والانصياع الأميركي إلى التحريض الإسرائيلي في ضرورة ضرب إيران قبل اكتمال طاقتها النووية ... فإن الخلاف الأوروبي - الإيراني اليوم يضع الجانب الإيراني في مأزق الخطوة الثانية، هذا بالإضافة إلى التداعيات الاقتصادية في ضوء الحصار الأميركي والمقاطعة الأوروبية.

وإذا كانت الديبلوماسية الإيرانية والتي يمكن أن توصف بديبلوماسية حافة الهاوية في علاقاتها الدولية والغربية تحديداً قد نجحت لغاية الساعة، فالسؤال الذي يتبادر للذهن اليوم عن الثمن السياسي والاقتصادي الذي تدفعه إيران ثمناً لهذه الديبلوماسية. وإذا كان هذا التأزم الراهن بين إيران والثلاثي الأوروبي قد دفع بعض المتطرفين إلى إعلان "الموت لأنظمة الشر الثلاثة فرنسا وألمانيا وبريطانيا".

إلا أن الواقع أن إيران راغبة أصلاً في توثيق علاقاتها مع أوروبا من أجل تخفيف الضغط الدولي عنها ومن أجل اعتماد فريق من الخبراء أو من الجهات الدولية التي تفتح لإيران بعض المنافذ الأوروبية السياسة والاقتصادية، كما تتيح للأوروبيين مجالات الإفادة الاقتصادية المطلوبة أو المرتقبة من إيران.

الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي ■

أما مسألة الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي، فإنها واقعة في الجانبين معاً في مأزق الخطوة الثانية. فالحكومة الإسرائيلية التي استطاعت دستورياً وعملانياً أن تنجز الانسحاب من غزة وبعض المستوطنات المعزولة في الضفة، تواجه اليوم مأزق الخطوة الثانية: كيفية احتواء الاعتراضات المشحونة من قبل بعض المتطرفين السياسيين والدينيين في مواجهتهم الانسحاب أصلاً. ولعل المراقبين هنا يميلون إلى بعض السيناريوهات المرتقبة، ومن هذه السيناريوهات أن الانسحاب كان يهدف أصلاً إلى نوع من التوازن المطلوب ديموغرافياً حتى لا يطغى عدد العرب على اليهود في فلسطين. ومنهم من يرى أن الانسحاب من غزة وما رافقه من تشنج ورفض لا يُعوّض عنه إلا في مواصلة الاستيطان في الضفة وتعزيز مستوطناتها، ومنهم من يعتبر أن الانسحاب يطيح بخارطة الطريق ويكمل الإصرار اليهودي على مشروع "غزة أولاً وأخيراً".

المهم، في ضوء أيٍّ من هذه السيناريوهات فإن الخطوة الإسرائيلية الثانية بعد الانسحاب تواجه، على خطورتها في أي حال، عدداً من المآزق التي يثيرها بوجهها عدد كبير من المعترضين السياسيين والدينيين.

أما بالنسبة للجانب الفلسطيني فقد اعتبر معظم القياديين الفلسطينيين أن الانسحاب من غزة يشكل مكسباً كبيراً بقدر ما يعني انسحاباً غير تعاقدي (أي من دون بدل) من جهة، وما يعني اصطداماً حاداً بين الإسرائيليين - المستوطنين وحكومتهم من جهة ثانية، إلا أن هذا المكسب يُواجَه الآن بمأزق الخطوة الثانية: من سيحكم غزة بعد الانسحاب؟ ومن سيتولى حراسة الحدود وكيف يمكن تحرير المرفأ أو المطار في غزة من العين الساهرة بل الضاغطة الإسرائيلية؟ وهل ستقبل كافة الفصائل بحكم السلطة الفلسطينية وحدها؟ وكيف يمكن توزيع المكاسب السياسية في ضوء التمثيل

الشعبي؟ وكيف يمكن مواجهة الحكومة الإسرائيلية إذا رفضت الالتزام الكامل بخارطة الطريق ؟... إلخ.

لا يبدو لغاية الساعة أن لدى السلطة الفلسطينية أجوبة واضحة وحاسمة على هذه التساؤلات. ولا يبدو أيضاً أنها قادرة على ضمان حُسن تنفيذ هذه الأجوبة حتى وإن توفرت. ولا يبدو، ثالثاً، أن مسألة دفع رئيس السلطة إلى غزة تمهيداً لـ"غزة أولاً وأخيراً" مسألة مستبعدة.

العراق ■

وليس مستغرباً أن يأتي العراق في هذا السياق ذاته. فالخطوة الأولى التي تم إنجازها شكلت المرحلة الأولى من التدرج الذي لحظه القرار الدولي 1546 لجهة الانتخابات وتشكيل الحكومة العراقية الانتقالية. على أن تلي هذه الخطوة ثلاث خطوات لاحقة وهي إعداد الدستور العراقي والموافقة عليه، وإجراء انتخابات لاحقة تنتج عنها حكومة عراقية دستورية، وانسحاب القوات المتعددة الجنسية. والواقع أن كل خطوة من هذه الخطوات الثلاث تصطدم بمآزق عديدة داخلية وإقليمية ودولية. المهم أن العراق اليوم يشهد مأزق الخطوة الثانية المتمثلة بضرورة المشاركة في إعداد هذا الدستور وفي مضمونه أيضاً.

ولغاية الساعة لا يزال قادة السنّة العراقيون يتحفظون على صيغة الأمرين معاً. كما لا تزال بعض النقاط في مسوّدة الدستور قائمة بالحدة ذاتها سواء لجهة التزام الشريعة الإسلامية أو فيدرالية النظام العراقي أو مسألة تخصيص الموارد النفطية وتوزيع عائداتها ... إلخ.

إلا أن المأزق الأكثر تعقيداً فهو المتمثل بنمط وحدود العلاقات الثنائية الأميركية – العراقية بعد إعلان الدستور من جهة وبالمدة المقررة للانسحاب الأميركي من العراق من جهة ثانية. وما يزيد في تعقيد هذا المأزق أن التصريحات الأميركية المتكررة تؤكد عدم التزام الإدارة الأميركية بالمواعيد التي حددها القرار 1546 لهذا الانسحاب.

وتثار، في هذا السياق، تساؤلات عديدة من داخل العراق أو من خارجه. فأسئلة الداخل تتمحور حول اقتسام السلطة أو تقسيمها، وحول نطاق الفيدرالية أو إطلاقها، وحول إسلامية وعروبة الدولة أو ضبطها ... إلخ.

إلا أن الأسئلة الإقليمية لا تقل حرجاً خلال هذه الخطوة – المرحلة الثانية بقدر ما يؤثر هذا الدستور الفيدرالي على الأنظمة الأخرى المحيطة، وبقدر ما يتكيّف الاقتصاد النفطي العراقي به أيضاً.

والمعروف أن المأزق الأكبر يصبح ذا تماس بل تحدّ مباشر لسياسة الإدارة الأميركية وربما ستراتيجيتها المرتقبة لـ"الشرق الأوسط الكبير" من أفغانستان إلى موريتانيا. والمعروف أيضاً أن هذه الستراتيجية الأميركية غير واضحة المعالم ولا الحدود؛ وبذلك يمكن لمأزق الخطوة الثانية أن يتداخل أو يتراكم مع مآزق الخطوات اللاحقة أيضاً.

لبنان ■

وليس لبنان بعيداً عن مأزق الخطوة الثانية في وتيرتها المرتقبة على الصعيد السياسي – الاقتصادي إذا سلمنا جدلاً أن الخطوة الأولى قد أُنجزت على الصعيد الأمني – السياسي.

وإذا كانت هذه الخطوة الأولى قد استُكملت مع الانتخابات وتشكيل الحكومة ونيلها ثقة المجلس النيابي بأكثرية بارزة، فإن الخطوة الثانية تتمثل بالأداء الحكومي ذاته وفقاً للبيان الوزاري وبما يحقق أهداف الوحدة الوطنية والإصلاح والاقتصاد والعلاقات ... إلخ.

والواضح أن الحكومة اللبنانية تواجه عدداً غير قليل من التحديات في الداخل والخارج أيضاً.

ويمكن بقدر ما يفسح المجال الإشارة إلى بعض هذه التحديات:

– الوضع الأمني وتداعياته السابقة والراهنة ويخشى أن تكون المستقبلية أيضاً.

– الوضع الاقتصادي الذي يراوح مكانه بانتظار تنفيذ "باريس – 2" ولعله "بيروت – 1".

– الوضع السياسي ولاسيما في المناخ المتشنج القائم حالياً.

– الوضع الفلسطيني والرسائل المتعلقة به في هذا التوقيت بالذات.

– الوضع الحدودي في ضوء القرارات الدولية ابتداءً من 1559 ووصولاً إلى 1614.

والواقع أن ما يزيد مأزق الخطوة اللبنانية الثانية تعقيداً أنه لا يوجد إجماع ولا حتى توافق على هذه الأوضاع جميعاً باستثناء بعض الشعارات الخطابية التي لا ترتقي إلى مستوى التنفيذ الجدّي.

والواقع أيضاً أن ثمة موانع أو تحديات أخرى إقليمية قد لا تستطيع الحكومة اللبنانية تذليلها في سياق بعض المشكلات كالمشكلة الفلسطينية أو الإشكالات كالعلاقات اللبنانية – السورية. لذلك فإن المطلوب من هذه الحكومة التعاطي مع كل هذه الأوضاع بدراية ومسؤولية وفقاً لما تملك من قدرات وما مُنحت من ثقة برلمانية وبموجب الآليات التي أقرها لها الدستور، بما في ذلك عملية اتخاذ القرارات والتزام هيئات الرقابة والمضي في تطبيق البنود التي أوردها البيان الوزاري.

وإذا كان رئيس الحكومة اللبنانية قد تقدم، عندما كان وزيراً للمالية ببعض المقترحات والبرامج من أجل رأب الصدع الاقتصادي والمالي فما الذي يمنعه اليوم وهو رئيس لمجلس الوزراء من اعتماد هذه المقترحات التي لا تزال، برأي مجلسه، صالحة للتطبيق. وعلى هذا الأساس يجب التحرك من دون أن يكتفي المجلس بالدراسة دون السياسة وبالخطط دون التنفيذ.

مآزق أخرى ■

وبالإضافة إلى هذه الحالات من المآزق التي ترافق الخطوات الثانية للدول المشار إليها، فإن ثمة مآزق أخرى للخطوات الثانية للدول الأخرى من دون أي استثناء. والفرق، على كل حال، يكمن في الدرجة ومدى الخطورة وفي إمكانيات التصدي والحلول المعقولة وفقاً لكل نظام على حده.

ولكن معظم الأنظمة السياسية الشرق أوسطية تعاني، في هذا السياق، مشاكل مشتركة تواجه الخطوة الثانية في سياساتها الداخلية والخارجية على السواء ومنها:

– انعدام التخطيط لهذه الخطوة الثانية وانعدام الرؤية لاحتساب أبعادها والإفادة من معطياتها ومواجهة صعوباتها؛ وبذلك نرى أن معظم صانعي القرار السياسي أو الاقتصادي لا يستشرفون الأوضاع المرتقبة أو المقبلة ولا يعالجون احتمالاتها بأية خطط مستقبلية أو بديلة.

– انعدام الاستمرارية في اعتماد نهج معين سياسي أو اقتصادي وفقاً لمعطيات إحصائية أو استشرافية مدروسة، وانعدام التفاعل مع المطالب الإقليمية والدولية بحيث يصار إلى اعتماد أسلوب براغماتي يأخذ ما يمكن ويتعامل مع ما يصعب من دون التعجيل في الرفض أو القبول.

– انعدام النظر إلى المصلحة العامة تحت سقف حكم القانون وعمل المؤسسات، وبالتالي صعوبة الوصول إلى الخطوة الثانية أصلاً على أساس أن المكاسب الناتجة عن الخطوة الأولى هي المكافأة المنتظرة وأن أية خطوة ثانية لها حسابات الربح أو الخسارة من جديد. ■



أفكارٌ لا تنتهي،
حياةٌ لا تعرف السكون،
أثرٌ يصنع التاريخ.

ضعوا يدكم بيدنا فنتقدّم معاً بخطى ثابتة ونضع حجر الأساس لتشييد واحدة من أكبر الشركات العقارية في المنطقة: **مجموعة بُنيان الدولية للاستثمار**. يداً بيد لا بدّ أن نحوّل الحلم إلى حقيقة على الأرض.



www.bonyangroup.com

الملك عبد الله: الاستمرارية وقيادة الإصلاح



تدخل المملكة العربية السعودية بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك **عبد الله بن عبد العزيز،** مرحلة جديدة وواعدة، بعد أن تمت مبايعته ملكاً اعتباراً من مطلع شهر آب/ أغسطس الماضي خلفاً للمغفور له الملك **فهد بن عبد العزيز** الذي تولى قيادة المملكة لفترة 23 عاماً بدأت في العام 1982.

والمرحلة الجديدة مع الملك **عبد الله بن عبد العزيز،** وهو الملك السادس للمملكة، هي استمرار للمرحلة السابقة، لأن السلطة في المملكة هي استمرارية وتواصل، وسيتم الانتقال فيها بسلاسة وعلى نحو هادئ ورصين لأنها محكومة بأصول ثابتة يحترمها الجميع، ولأنها مرتكزة على ثوابت يتمسك بها الجميع. ولا شك في أن انتقال السلطة وعلى النحو الذي تم فيه يؤكد من جهة تكريس القواعد المعتمدة منذ رحيل مؤسس المملكة المغفور له الملك **عبد العزيز آل سعود،** كما يوفر في الوقت نفسه، وهذا هو الأهم، عاملاً أساسياً للاستقرار السياسي في المملكة، الأمر الذي قلما توافر على الدوام عند انتقال السلطة في بلدان عربية عدة تتخذ أنظمتها أسماء مختلفة.

تواصل الإصلاح بوتيرة أسرع

والاستمرارية مع بداية عهد الملك **عبد الله بن عبد العزيز** تكتسب معنى أوسع باعتبار أن الملك **عبد الله** يتولى إدارة شؤون المملكة بصورة شبه مباشرة منذ العام 1995، وعلى أثر الوضع الصحي الذي ألمّ بالملك الراحل ومنعه من القيام بكامل مسؤولياته. يضاف إلى ذلك، أن الملك **عبد الله** كان ولياً للعهد منذ العام 1982، وكان النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء ويتابع شؤون الحكم بكل تفاصيلها.

من هنا، فإن التوقعات الإيجابية للمرحلة الجديدة نابعة من قدرة الملك **عبد الله** على متابعة ما كان بدأ به قبل سنوات، وتنفيذ الباقي من المشاريع والأفكار بوتيرة أسرع من السابق ووضع الآليات المناسبة لتنفيذ رؤيته الخاصة بتطور المملكة.

ومما يساعد على متابعة تنفيذ المشاريع بوتيرة أسرع توافر المقومات الأساسية للاقتصاد السعودي التي أرساها المغفور له الملك **فهد** الذي حقّق إنجازات كبيرة من خلال سياسته التي استهدفت إنشاء بنية تحتية متطورة والعديد من المشاريع العملاقة، وتطوير الصناعات البتروكيميائية وتنشيط الحركة الاقتصادية في مختلف القطاعات والمناطق.

مهندس الإصلاح

وعلى الرغم من هذه الاستمرارية وهذا التواصل، فإن المرحلة الجديدة ستحمل بلا شك سمات وبصمات الملك **عبد الله** لاسيما على المستوى الاقتصادي، وذلك من خلال خطة الإصلاح الشاملة والطموحة التي حمل لواءها كولي للعهد والتي سيتابع مسيرتها كملك.

فلقد أدركت المملكة، وبفضل رؤية الملك **عبد الله** بصورة خاصة مدى الحاجة إلى إدخال إصلاحات اقتصادية بهدف تخفيف الاعتماد على النفط وتنويع مصادر الدخل، وإشراك القطاع الخاص في عملية التنمية، ومواكبة التطورات الحاصلة بما يمكّن الاقتصاد السعودي من الاندماج بالاقتصاد العالمي.

ففي السنوات الماضية، لعب الملك **عبد الله،** كولي للعهد، دوراً أساسياً في إطلاق عملية الإصلاح إلى الأمام وفي وضع العديد من السياسات والقرارات موضع التنفيذ. ونتيجة لهذا الدور الذي اضطلع به، وللجهود


المغفور له الملك فهد بن عبد العزيز

التي بذلها أطلق المحللون ألقاباً عدة على الملك **عبد الله** الذي اعتبره البعض "مهندس الإصلاح" واعتبره البعض الآخر "أمير الإصلاح وراعيه".

ولم تكن هذه الألقاب تعبّر عن نوايا أو توجهات بل عن خطوات عملية تم اتخاذها على مدى السنوات الخمس، وكانت كلها بتوجيه من الملك **عبد الله** وبمتابعة مباشرة منه. بدليل أنه، وكولي للعهد، ترأس شخصياً المجلس الاقتصادي كما ترأس الهيئة العامة للاستثمار، مع الإشارة إلى أن المجلس والهيئة كانا مفتاحين أساسيين لعملية الإصلاح الاقتصادي التي تُرجمت في ما بعد بسلسلة من الإجراءات والقوانين والتشريعات.

أمر بتأسيس جامعة خاصة للفتيات فور تسلّمه الحكم

الخطوات الإصلاحية

ولا بد من الإشارة إلى أبرز الخطوات الإصلاحية التي تمت والتي كان الملك **عبد الله**، وبوصفه ولياً للعهد، محركاً أساسياً لها وأهمها:

– إصدار قانون الاستثمار الذي تضمن جملة من التسهيلات والحوافز للاستثمار الأجنبي، من بينها إمكانية التملك، والاستغناء عن الكفيل المحلي، وفتح العديد من القطاعات أمام الاستثمار الأجنبي مما قلص كثيراً من "اللائحة السلبية".

– إطلاق مبادرة الغاز، التي استهدفت فتح هذا القطاع الحيوي تنقيباً واستخراجاً أمام الاستثمارات الأجنبية.

– البدء بعملية الخصخصة التي طاولت قطاعي الإتصالات والكهرباء والمياه، ولاحقاً مرافق البريد والموانئ وسكك الحديد.

– إنشاء الهيئة العليا للسياحة بهدف وضع ستراتيجية سياحية طموحة تساهم في تنويع مصادر الدخل وتراعي في الوقت نفسه خصوصية المملكة وتقاليد وعادات المجتمع السعودي.

– إطلاق هيئة سوق المال التي بدأت عملها مؤخراً، وبدأت نتائجها تظهر تباعاً من خلال تنشيط السوق المالية وخلق أدوات تمويل غير تقليدية.

– فتح القطاع المصرفي، والسماح للمصارف الأجنبية بتأسيس بنوك أو فروع لها في المملكة، بعد ما بقي القطاع المصرفي السعودي لمدة طويلة مقتصراً على البنوك المشتركة.

– فتح قطاع التأمين أمام الاستثمارات الأجنبية وإصدار القوانين والتشريعات التي تنظم أعمال الشركات العاملة فيه.

– إصدار عدد من القوانين والتشريعات المتعلقة بالجمارك والضرائب.

– المباشرة بإجراء المفاوضات المتعلقة بانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، علماً أن هذه المفاوضات قطعت شوطاً لا يستهان به.

ولقد كان لهذه الخطوات ولسواها الأثر الواضح على النشاط الاقتصادي وعلى تزايد نسبة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي، كما كان لهذه الخطوات أثرها على تنويع مصادر الدخل وزيادة حجم الصادرات، واستقطاب الاستثمارات.

الإصلاح السياسي والإداري

ولم يكن الملك **عبد الله**، يوم كان ولياً للعهد، بعيداً في رؤيته عن الإصلاح السياسي والإداري الذي يتكامل مع الإصلاح الاقتصادي. وكولي للعهد لعب الملك **عبد الله** في السنوات الثلاث الماضية دوراً مهماً في دعم حركة الإصلاح الإداري والسياسي، وفي استيعاب الحراك الداخلي نحو التطوير ساعياً إلى ذلك بحكمة وروية وبعد نظر، وعاملاً وفق المعادلات الدقيقة التي توفق بين أهمية المحافظة على الخصوصية وضرورة مواكبة التطور.

وفي هذا الإطار أطلق الملك **عبد الله** العديد من المبادرات فأنشأ مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني (2003) وترأس هذا المركز تأكيداً على قناعته بأهمية الحوار كطريق لرسم معالم المستقبل. وفي العام 2004 أطلق أيضاً الجمعية الوطنية لحقوق الإنسان وأتبعها في


ولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز

العام نفسه بإنشاء أول هيئة للصحافيين السعوديين بعد تأجيل متكرر لهذه الهيئة.

وبعد تسلّمه مقاليد الحكم أمر الملك **عبد الله** بتحويل المجمع الأكاديمي إلى جامعة لتكون أول جامعة في المملكة خاصة بالبنات. وستضم الجامعة في المرحلة الأولى خمس كليات هي: الآداب، التربية، الاقتصاد المنزلي، إعداد المعلمات والخدمة الاجتماعية. ولا شك في أن هذه الخطوة تنطوي على أبعاد إصلاحية التي سيكون لها أثر كبير على المديين المتوسط والبعيد.

الاستخدام الأمثل للموارد المالية أولى تحدّيات الإصلاح والتطوير

الدور الخارجي

وإلى دوره في مجال الإصلاح السياسي والاقتصادي والاجتماعي، المهم، فإن للملك **عبد الله بن عبد العزيز** دوراً لا يقل أهمية عن المستوى الخارجي وعلى صعيد علاقات المملكة مع البلدان الأخرى.

فعلى الصعيد العربي، ساهم الملك **عبد الله** مساهمة أساسية خلال السنوات العشر الماضية في نسج علاقات مثمرة ومفيدة مع البلدان العربية كافة اتسمت بالحكمة والمرونة وبالحرص الدائم على تعزيز التعاون العربي. وكانت للملك **عبد الله** مبادراته المهمة ولعلّ في مقدمها المبادرة العربية حول الصراع العربي الإسرائيلي التي أطلقها خلال مؤتمر القمة العربية التي انعقدت في بيروت.

وللملك **عبد الله** علاقات جيدة مع معظم بلدان العالم، وقد قام بزيارات إلى العديد منها، ولعب دوراً مميزاً في إقامة علاقات سياسية واقتصادية مع كل من روسيا والصين الشعبية.

ومن المتوقع أن تكتسب السياسة الخارجية في عهد الملك **عبد الله** المزيد من الديناميكية والفعالية.

الحزم والتواضع

والملك **عبد الله** الذي خبر الحكم لسنوات طويلة ورافق شجون وشؤون الحكم يحظى بمحبة الناس، ويكن له السعوديون بمختلف فئاتهم احتراماً وتقديراً لصفاته الكثيرة التي يتحلى بها ومن بينها الإيمان والحزم والشجاعة والجرأة، إلى جانب التواضع.

ومما لا شك فيه أن هذه الصفات ستساعد الملك **عبد الله** على قيادة شعبه ورفع مستواه وتوفير فرص التقدم والنجاح أمامه، وتلبية طموحات المجتمع السعودي الفتي والذي يشكل الشباب نسبة كبيرة فيه.

ولا شك في أن المملكة تتمتع حالياً بعودة الفوائض المالية إليها نتيجة لارتفاع أسعار النفط المطرد منذ العام 2003، إلا أن هذه الطفرة لن تكون بالنسبة إلى الملك **عبد الله** عاملاً معيقاً لعملية الإصلاح، بل عاملاً مسهلاً يساعد على اتمامها بظروف أسهل، الأمر الذي يضع المملكة أمام التحديات للمضي قدماً في عملية التطوير والسعي إلى اعتماد الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتوافرة.

ولعل في رأس هذه التحديات استكمال الإصلاحات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، والتصدي لمشكلة البطالة، والمضي قدماً لاستكمال انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية...

ولي العهد

وتكتمل صورة المرحلة الجديدة مع ولي العهد الأمير **سلطان بن عبد العزيز** الذي يشارك الملك في النظرة الإصلاحية التي برزت معالمها الأساسية منذ سنوات والتي يتم تنفيذها بالأسلوب السعودي الذي يتسم بالهدوء والمرونة والحكمة.

والمعروف عن ولي العهد الجديد مواقفه الحازمة واهتماماته بالإصلاح كرئيس للجنة العليا للإصلاح الإداري، فضلاً عن رئاسته للجنة التوازن الاقتصادي التي أثمرت عدداً من المشاريع الصناعية والتقنية المتقدمة في مقابل بعض عقود التسلح التي أبرمتها المملكة.

والمعروف عن ولي العهد أيضاً أنه رجل البيئة والحريص على الحفاظ على الموارد الطبيعية في المملكة. ■

مقابلات مع:

■ مدير عام "أياتا"، ■ أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي، ■ كبار المسؤولين في "سيتا"

النقل الجوي العربي: نمو استثنائي، ومشاريع ضخمة للتحديث

أكثر من 15 مليار دولار هي قيمة مشاريع إنشاء وتحديث المطارات في المنطقة. وعشرات مليارات الدولارات تخصصها شركات الطيران لشراء طائرات جديدة ولتطوير وتحديث أساليب عملها لتتوافق مع الأنظمة والاجراءات التي تعتمدها المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا"، ولتتوافق كذلك مع التحديات المتزايدة التي تفرضها المنافسة وفتح الأجواء، والمتزامنة مع الأعباء المتعاظمة لارتفاع فاتورة المحروقات. ويمكن القول أن صناعة النقل الجوي العربية، تمر بمرحلة ذهبية. تتمثل في نمو كبير ومتواصل منذ خمس سنوات بلغ معدله نحو 50,7 في المئة العام 2004 مقارنة بالعام 2000، في حين لم يتجاوز المعدل العالمي نسبة 8,8 في المئة.

تمثلت أحد أبرز النتائج المباشرة لهذا النمو في تزايد الحاجة إلى إنشاء مطارات جديدة وتوسعة المطارات القائمة، لا سيما في الدول التي تتركز فيها الزيادة في حركة النقل الجوي، مثل دول الخليج بشكل عام. ومن أهم المشاريع في هذا المجال تلك التي بوشر تنفيذها في دولتي الإمارات العربية المتحدة وقطر. وفي الوقت الذي تشكل هذه المشاريع دفعة قوية لقطاع الأعمال عموماً، فإنها تتزامن مع توجه غالبية دول المنطقة، وإن بدرجات متفاوتة، نحو فتح المجال أمام القطاع الخاص لدخول قطاع الطيران بما في ذلك إنشاء المطارات وإدارتها.

ويسجل لشركات الطيران العربية في ظل الاتحاد العربي للنقل الجوي، اتجاهها الى بلورة صيغة متقدمة للتنسيق والتعاون، تتمثل في ما يعرف بمشروع "أرابيسك"، وهو مشروع تعاون في الإطار التسويقي بين 7 شركات عربية، على أن تنضم إليه شركات أخرى مستقبلاً. والشركات السبع هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط السعودية، شركة الطيران العمانية، طيران الخليج، الخطوط الجوية اليمنية وشركة مصر للطيران.

وعلى صعيد متصل، فإن النمو المطرد في حركة النقل الجوي في المنطقة، يعطي شركات الطيران العربية ميزة لا تتوفر لشركات أخرى، تتمثل في زيادة كبيرة في الإيرادات، ما يعزز قدراتها على مواكبة متطلبات النمو كشراء الطائرات وتحديث الأساطيل من جهة، ويعزز قدرتها من جهة أخرى على مواجهة الأعباء المالية المتزايدة المترتبة على تضخم فاتورة المحروقات والتي يقدر أن تصل، على مستوى العالم، إلى 83 مليار دولار العام الحالي، الأمر الذي أسهم في تحمل قطاع الطيران العالمي خسائر فعلية تقدرها "أياتا" بنحو 5 مليارات دولار العام الماضي.

كما أن الزيادة المحققة في إيرادات الشركات العربية، ستعزز قدراتها على توفير التمويل لتطبيق الأنظمة الجديدة التي تضعها "أياتا" والهادفة أصلاً إلى تخفيض تكاليف التشغيل مثل الحجز الالكتروني E-ticketing، الذي سيتم تطبيقه بالكامل مطلع العام 2007 وليتوقف نهائياً العمل بالتذاكر الورقية، أو اعتماد طرق الطيران المختصرة الخ.. وكذلك تطبيق النظم الحديثة المتعلقة بالأمن والسلامة. إضافة إلى الخدمات المتطورة التي تتسابق شركات الطيران على تطبيقها لرفع قدراتها التنافسية مثل إتمام إجراءات السفر والحصول على بطاقة دخول الطائرة بواسطة الهاتف النقال أو الإنترنت وتأمين الاتصالات الهاتفية وغيرها من خدمات الاتصال على متن الطائرات.

"**الاقتصاد والأعمال**" تابعت من خلال موضوعات ومقابلات عدة التطورات الحاصلة في قطاع النقل الجوي، فالتقت مدير عام المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا" وعدداً من كبار المسؤولين فيها كما التقت الامين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي **عبد الوهاب تفاحة**، وعدداً من كبار المسؤولين في شركة "سيتا"، إضافة إلى رصد المستجدات على صعيد إنشاء وتطوير المطارات في المنطقة. ■



مدير عام آياتا لـ الاقتصاد والاعمال :

الشرق الاوسط يقود نمو قطاع الطيران

جنيف - زينة أبو زكي

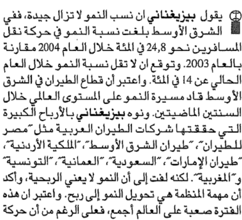
لم يكد قطاع الطيران يتكيف مع تداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر، حتى ظهرت تداعيات أكثر خطورة تتمثل في ارتفاع اسعار المحروقات، حيث يتوقع ان ترتفع الفاتورة من 61 مليار دولار العام الماضي إلى أكثر من 83 ملياراً العام الحالي، الأمر الذي ادى إلى تحقيق خسائر تقدر بنحو 5 مليارات دولار العام الماضي، وهو رقم مرشح للزيادة مع استمرار ارتفاع الاسعار، ما يعني أن العديد من الشركات سيكون مهدداً لا سيما في ظل انخفاض قدرة الشركات على تخصيص احتياطيات مالية من 40 الى 20 في المئة.

ولكن في مقابل تلك التحديات والصعوبات، فإن مدير عام "آياتا" جيوفاني بيزيغناني، يعرب في حديث لـ الاقتصاد والاعمال، عن تفاؤله بإمكانية تجاوز "المحنة" في ظل المؤشرات الايجابية لنمو الاقتصاد العالمي، وكذلك في ظل حزمة الاجراءات التي تطبقها "آياتا" لتخفيض تكلفة التشغيل مثل الحجز الالكتروني، واقناع الحكومات باعتماد خطوط مختصرة للطيران. وهو الامر الذي يعتبره بيزيغناني ضرورياً للحفاظ على نمو قطاع الطيران الذي يسهم بنحو 5 في المئة من الدخل العالمي ويؤمن فرص عمل لأكثر من 4 ملايين شخص.



جيوفاني بيزيغناني

يقول **بيزيغناني** ان نسب النمو لا تزال جيدة، ففي الشرق الأوسط بلغت نسبة النمو في حركة نقل المسافرين نحو 24,8 في المئة خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003. وتوقع ان لا تقل نسبة النمو خلال العام الحالي عن 14 في المئة. واعتبر أن قطاع الطيران في الشرق الأوسط قاد مسيرة النمو على المستوى العالمي خلال السنتين الماضيتين. ونوه **بيزيغناني** بالأرباح الكبيرة التي حققتها شركات الطيران العربية مثل "مصر للطيران"، "طيران الشرق الأوسط"، "الملكية الأردنية"، "طيران الإمارات"، "السعودية"، "العمانية"، "التونسية" و"المغربية". لكنه لفت إلى أن النمو لا يعني الربحية، وأكد أن مهمة المنظمة هي تحويل النمو إلى ربح. واعتبر ان هذه الفترة صعبة على العالم أجمع، فعلى الرغم من أن حركة الطيران جيدة لكن العائدات على الاستثمار في القطاع ليست كذلك. وأشار إلى أن الكثير من الشركات حققت العام الماضي خسائر كبيرة ومن المتوقع أن تصل الخسائر إلى 6 مليارات دولار خلال العام الحالي، وهي قابلة للزيادة مع ارتفاع أسعار النفط.



إيجاد خطوط جوية مختصرة يوفّر مبالغ طائلة

وشدد **بيزيغناني** على أهمية تحويل النمو إلى ربحية من خلال إيجاد وسائل لتسهيل العمل التي هي من أهم العناصر في تخفيض الكلفة، وفي الوقت نفسه أيضاً توفير الخدمات الأفضل للمسافرين. وتحدث **بيزيغناني** عن تحولات جذرية ستطرأ على أنظمة السفر اذ أقر مجلس الإدارة هذه التحولات منذ 18 شهراً تقريباً وأولها الحجز الالكتروني E-ticketing، وأكد أنه مع مطلع العام 2007 سيتم وقف العمل بالتذاكر الورقية. ومن المتوقع أن يساهم هذا النظام بتوفير نحو 3 مليارات دولار سنوياً على القطاع.

معضلة المحروقات

وتطرق **بيزيغناني** إلى المشكلة الأساسية التي يواجهها قطاع الطيران، وهي كلفة المحروقات فيقول انه في العام الماضي بلغت فاتورة المحروقات نحو 61 مليار دولار وهذه السنة من المتوقع أن تصل إلى 83 ملياراً. وفي حين تمكنت شركات الطيران العام الماضي من التحوط بنسبة 40 في المئة تجاه تكاليف الزيادة في الاسعار، فإن النسبة لن تتجاوز العام الحالي 20 في المئة. وتابع ان التأثير على ميزانيات الشركات سيكون كبيراً، فزيادة دولار واحد على كل برميل تعني زيادة قدرها مليار دولار على تكلفة التشغيل في قطاع الطيران.

وعلى الرغم من الحلول التي تسعى شركات الطيران الى تطبيقها للتعامل مع هذه التطورات، والتي تؤدي الى توفير أكثر من 6 مليارات دولار، إلا ان **بيزيغناني** لا يبدي تفاؤلاً تجاه أزمة أسعار النفط، مطالباً الحكومات بأن تتعاون لإيجاد بعض الخطوط المختصرة في الجو بدلاً من "الأوتوسترادات الجوية" المعتمدة. وأشار إلى أن هناك بعض المشاكل التقنية والعسكرية، لكنه لفت إلى أن هناك سعياً لتخطي العقبات. وأضاف **بيزيغناني**: "نحاول هذه السنة توفير مليار دولار من خلال الخطوط المختصرة. ففي الشرق الأوسط تم الاتصال مع وزراء الدفاع والنقل لمناقشة هذه الخطوط".

خطة "وفر دقيقة"

كما أعلن **بيزيغناني** ان المنظمة بدأت بحملة واسعة من أجل تقليص استهلاك الوقود وذلك من خلال زيادة

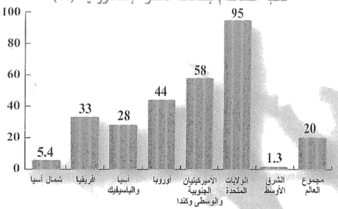
الفعالية. حيث تم إطلاق حملة "وفر دقيقة" الهادفة إلى تخفيض مدة الطيران وكذلك التأخير في المطارات، معتبراً ان ذلك سيؤدي إلى توفير مبالغ طائلة. ولفت إلى أن العامل المهم الثاني في تحقيق التوفير هو تطوير البنية التحتية، وأضاف "نحن نريد بنية تحتية وانظمة تؤمن الخدمات الفضلى للمسافر بأقل وقت ممكن، فصناعة الطيران تشهد نمواً سريعاً ومن الضروري للشركات ان تستفيد من ذلك". وأشاد بالمنطقة العربية واعتبرها مهمة جداً إذ تقدر الاستثمارات الموظفة في البنية التحتية فيها بنحو 30 مليار دولار وتشمل دول الإمارات، مصر، السعودية والأردن.

3 شركات عربية فقط طبقت نظام E-ticketing

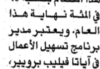
وحول سياسات التحرير والانفتاح أكد أن توقعاته بشأن سرعة وتيرة التحرير في المنطقة بدأت تظهر ليس فقط في الإمارات ولبنان، بل في كثير من الدول. مشيراً إلى التحالفات الثنائية بين الشركات وتطبيق سياسة الأجواء المفتوحة معتبراً أن للمنطقة مستقبلاً باهراً لكنه يتطلب بعض الوقت.

وختم **بيزيغناني** حديثه عن دور المنظمة في مجال السلامة بالتعاون مع الشركات المعنية وأعلن أن العام 2004 كان الأفضل بالنسبة للسلامة. فالمنظمة عندما أنشئت قبل 60 عاماً كان عدد المسافرين لا يتجاوز 9 ملايين مسافر، وفي العام الماضي بلغ إجمالي عدد المسافرين لدى الشركات المنضوية تحت لواء "آياتا" 1,8 مليار مسافر. وكان عدد ضحايا حوادث الطيران مساوياً تقريباً للعدد قبل 60 عاماً أي نحو 400 ضحية. وأضاف "ليس هناك أي قطاع نقل في العالم يشهد هذا النوع من الانجاز". وتابع **بيزيغناني**: "نحن لا نعتبر ذلك كافياً، فعلينا القيام بالمزيد، ولقد أطلقنا منذ عامين برنامج "الآيوزا" الذي يضع معايير صارمة للسلامة يجب على شركات الطيران المنضمة في "آياتا" تطبيقها. وهناك العديد من شركات الطيران التي التزمت بتلك المعايير وأولها الخطوط القطرية وطيران الخليج والعمانية والملكية الأردنية والسعودية. في حين تسعى الشركات الاخرى الى تطبيق البرنامج. فالأرقام بالنسبة للسلامة جيدة لكن هناك أجزاء من العالم كأفريقيا تحتاج للإهتمام ونشارك بمساعدة شركات الطيران في تلك المنطقة لسد الفجوة واستيفاء شروط "الآيوزا"". ■

نسبة استخدام بطاقات السفر الإلكترونية (%)



E- ticketing يحقق وفراً قدره 3 مليارات دولار سنوياً


فيليب بروير

تسعى "آياتا" الى تطبيق إجراءات الحجز الإلكتروني، تدريجياً على أن يتم التطبيق الكامل قبل بداية العام 2007. ويتوقع ان يتم تطبيق هذا النظام بنسبة 40 في المئة نهاية هذا العام. ويعتبر مدير برنامج تسهيل الأعمال في آياتا فيليب بروير، ان هذا النظام وهو مشروع مشترك بين شركات الطيران والشركات المزودة للحلول وتلعب "آياتا" دور الوسيط، سيعود بفوائد عديدة على الشركات والمسافرين على حد سواء. فبالنسبة للمسافر يوفر النظام، عدم فقدان البطاقة، إجراء التعديلات وخصوصاً من ناحية قرارات اللحظة الأخيرة بالسفر او عدمه. أما بالنسبة لشركات الطيران ستوفر الخدمة الالكترونية 3 مليارات دولار على القطاع، ففي حين تبلغ كلفة بطاقة السفر الورقية 10 دولارات لا تتعدى كلفة البطاقة الالكترونية الدولار الواحد، علماً ان آياتا وحدها تصدر 340 مليون بطاقة سفر سنوياً.

ويرى بروير أنه لايزال تطبيق هذه الخدمة بطيئاً في الشرق الأوسط اذ لم تتجاوز النسبة 1,3 في المئة حتى أيار/ مايو 2005 وهي الأدنى في العالم. فهناك ثلاث ناقلات عربية فقط أعتمدت النظام حتى الآن وهي "طيران الإمارات" و"الملكية الأردنية" و"الملكية المغربية". ويتوقع بروير أن تستغرق الشركات من سنة إلى سنة ونصف لتحويل أنظمتها. وأعلن ان المنظمة أجرت 400 اجتماع مع كافة الشركات التابعة لشرح برامج تسهيل السفر كما تمت مناقشة التحديات والصعوبات التي يواجهونها واستعداد "آياتا" لدعمهم. وتبين أن 70 في المئة من هذه الخطوط في مرحلة التخطيط، و26 في المئة لم يكن لديها أية مخططات. وبصورة أخرى فإن معظم شركات الطيران في المنطقة ليست جاهزة الآن، لكنها ستدخل ذلك النظام في خططها المستقبلية لضمان تطبيقه ضمن المهلة النهائية العام 2007.

وتابع بروير "هدفنا أن نرى كل الشركات في طور التخطيط في المرحلة القريبة وسنستمر بالمتابعة معها ونساعد في تطبيق هذه الخدمة لأنها ليست فقط عملية تطور تكنولوجيا المعلومات ولكنها أيضاً ستساهم في تخفيض الكلفة".

ولفت بروير إلى أن نسبة إصدار البطاقات الالكترونية بلغت 20 في المئة من إجمالي البطاقات، وبلغت النسبة في شمالي آسيا 5,4 في المئة، أفريقيا 33 في المئة، آسيا والباسيفيك 28 في المئة، وأوروبا 44 في المئة، والأميركيتين الجنوبية والوسطى وكندا بنسبة 58 في المئة نظراً لعلاقاتها مع خطوط الطيران الأميركية التي تعتمد البطاقات الإلكترونية بنسبة 95 في المئة والشرق الأوسط 1,3 في المئة.

أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاحة

"أرابيسك" مشروع تعاون تسويقي بين 7 شركات طيران عربية

حاوره بهيج أبو غانم

التقى في بيروت منتصف شهر تموز/ يوليو الماضي ممثلون عن سبع شركات طيران عربية هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط السعودية، شركة الطيران العمانية، طيران الخليج، الخطوط الجوية اليمنية، وشركة مصر للطيران.

أجرت الشركات وفي حضور الأمين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاحة جولة جديدة من المشاورات والمناقشات تركّزت على مشروع التعاون بين الشركات السبع المذكورة في المجال التسويقي، والمعروف باسم مشروع "أرابيسك". ويلعب الاتحاد العربي للنقل الجوي دوراً أساسياً في بلورة هذا المشروع التعاوني سواء في مجال التنسيق أو مجال المتابعة مع شركة Sabre التي تقوم بإجراء الدراسة الاستشارية للمشروع. ويستمر هذا الدور إلى أن يتم استكمال المشروع وتكوين الهيئة التي تتولى إدارته.

"الاقتصاد والأعمال" أجرت حواراً مع الأمين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاحة، ألقت الأضواء من خلاله على هذا المشروع وأهميته والمرحلة التي بلغها. كما ألقت الأضواء على مشاريع التعاون القائمة بين الناقلات العربية. وهنا الحوار:

استهل تفاحة حديثه متسائلاً: "لماذا تحاول شركات الطيران أن تتعاون مع بعضها البعض؟ "أرابيسك" هو مشروع تعاون في الإطار التسويقي بالذات بحيث يعزز القدرة التسويقية للشركات المنضمة إليه".

ثم تناول الخلفية التي تنطلق منها أفكار التعاون بين شركات الطيران لاسيما على المستوى القانوني فقال: "شركات الطيران في العالم تتميز عن غيرها من المؤسسات الاقتصادية، وهو تميز سلبي، بغض النظر عما إذا كانت هذه المؤسسات تابعة للقطاع الخاص أو مملوكة من الحكومات. إذ ما زالت شركات الطيران تخضع لقوانين تميزها في عملية الملكية الوطنية تجاه فتح رأس المال أمام الملكية الدولية. فهناك قوانين في معظم بلدان العالم ما زالت تنص على أن شركة الطيران يجب أن تكون مملوكة جوهرياً ومدارة فعلياً من قبل مواطني البلد المسجلة فيه. وهذا الشأن القانوني انعكس في اتفاقيات تبادل حقوق النقل الجوي بين البلدان، حيث تشترط الدول على بعضها حصر الاستفادة من حقوق النقل بالشركات المملوكة والمدارة من قبل مواطني البلد المعني. وهذا الأمر لا ينطبق مثلاً على القطاعات الأخرى من النقل كالنقل البحري. كما لا ينطبق على قطاعات اقتصادية أخرى كالمصارف وصناعات الخدمات. وبالتالي، فإن هذا الواقع أوجد حدوداً أو سقوفاً لما يمكن أن تكون عليه شركات الطيران من توسع ونمو حيث يبقيان ضمن حدود سوقها الوطنية. فممنوع عليها أن تعمل إلا على أساس سوقها الوطنية، وبالتالي لا يمكن أن تعمل على أساس التوسع الأفقي.

الحرية السادسة

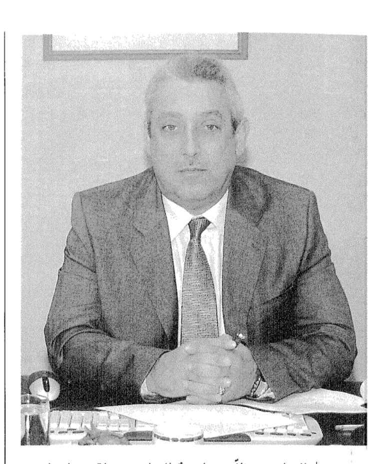
■ **ولكن كيف استطاعت شركات الطيران تجاوز هذا القيد الذي يكبلها؟**

□ استطاعت شركات الطيران في الماضي أن تتجاوز إلى حد ما هذه المسألة من خلال التشغيل بما يُسمى بـ "الحرية السادسة"، والتي تتيح النقل من خلال السوق الوطنية لشركة ما بين أسواق أخرى. فعلى سبيل المثال، بين لبنان والسعودية هنالك اتفاق على تبادل الحريات الثالثة والرابعة والتي تتيح التشغيل بين البلدين بواسطة شركات الطيران المملوكة من لبنان والمملكة. وثمة اتفاقية مماثلة بين لبنان وفرنسا. أما الحرية السادسة فهي التي تتيح لشركة لبنانية العمل من خلال بلدها ما بين جدّه وباريس مثلاً. ومن خلال ذلك استطاعت شركات الطيران أن تتجاوز إلى حد ما القيود المفروضة عليها من خلال الملكية الوطنية ومن خلال الاتفاقيات الثنائية للنقل الجوي بأن تنقل من أسواق أخرى غير سوقها الوطنية. لكن هذه الوسيلة لم تتمكن من استيعاب القدرات الكاملة والمكننة التي توفرها قدرة نزع الملكية الوطنية وإمكانية التشغيل في أي سوق تراها شركة الطيران مناسبة لها.

التحالفات

ومنذ نحو 10 سنوات أو أكثر دخلت شركات الطيران في محاولة أخرى لتجاوز موضوع الملكية الوطنية من خلال إنشاء تحالفات لجأت إليها بعدما وجدت أنه لا يمكن الوصول إلى عملية خفض التكاليف من خلال التوسع عبر الحدود الوطنية. لنأخذ مثلاً شركة أميركية وصلت إلى حجم معين وبالتالي إلى هيكلية تكاليف معينة. وإذا لم تتمكن هذه الشركة ضمن سوقها الوطنية من النمو وبالتالي من خفض التكاليف فإنها لن تستطيع زيادة قدرتها التنافسية.

انطلاقاً من ذلك، توصلت شركات الطيران لاسيما في أوروبا والولايات المتحدة إلى أنه إذا كان متعذراً خفض التكاليف فلا بد من محاولة توسيع قاعدة الزبائن. وبدلاً من التنافس في كل المجالات يمكن اللجوء إلى تحقيق التكامل في شبكات الخطوط من خلال تحالفات تسويقية تبرز على وسائل الحجز وبرامج ولاء



المسافرين. مثلاً: عندما يسأل المسافر عن رحلة من تولوز (جنوب فرنسا) إلى مدينة سينسيناتي (ولاية أوهايو الأميركية)، تبرز هذه الرحلة بأنها غير مباشرة وتدخل فيها 3 شركات وبالتالي فإن اولوية ظهورها في نظم الحجز تكون منخفضة جداً وقدرة بيعها فيه معدومة، ولكن إذا كان هناك تحالف فتبرز كأنها رحلة مباشرة بين المدينتين وعلى متن شركة واحدة. وهذا هو غرض التحالف الستراتيجي الذي أنشأته شركات الطيران الكبرى في العالم وهناك حالياً 3 تحالفات أساسية تسيطر على 65 في المئة من النقل الجوي العالمي وهي: "وان وورلد"، "ستار"، و"سكاي تيم".

إن حجم هذه التحالفات ناتج عن ربط الشبكات ببعضها البعض ومن قدرتها التسويقية على ربط هذه المدن برحلات هي في الواقع غير مباشرة وفيها تبديل طائرة، لكنه يمكن النظر إليها كرحلة مباشرة نتيجة تنظيم أوقات التوقف (Connecting Time) الذي يوفر أقصر طريق بين نقطتين.

العرب خارج التحالفات

■ **ولكن شركات الطيران العربية ما زالت خارج هذه التحالفات؟**

□ صحيح، الشركات العربية لم تنضم إلى هذه التحالفات، والواقع أن الوضع العربي لم يتطور إلى المستوى التنظيمي نفسه الذي وصل إليه في أوروبا والولايات المتحدة لإيجاد قاعدة موضوعية لبيئة التحالفات. فمن حيث الملكية ثمة تحرير كامل للملكية في الولايات المتحدة حيث الحكومة لا تملك شركات طيران وحجم سوق السفر هائل. أما في أوروبا فهناك تحرير إقليمي للملكية، يعني أنه يحق لرأس المال الأوروبي أن يعمل في أي بلد أوروبي ويعتبر كأنه رأس مال وطني. يضاف إلى ذلك وجود تحرير مطلق للعمل ضمن أوروبا على مستوى التشغيل، وأيضاً حجم سوق السفر هائل.

من هنا يمكن القول أن الظروف الاقتصادية والسياسية الموجودة في الولايات المتحدة وأوروبا قد أمنت الأرضية الملائمة لإنشاء هذه التحالفات في ظل ضخامة حجم السوق وتنوع الناقلين فيه. أما الوضع في العالم العربي فمختلف على المستويين الاقتصادي والسياسي وليس هناك أشكال وصيغ قانونية تسهل هذا النوع من التطور الاقتصادي.

إزاء ذلك، كان أمام شركات الطيران العربية خياران: إما الإنضمام إلى تحالفات دولية أو البحث عن سبل أخرى. والواقع أن هذه التحالفات العالمية لها متطلبات قد لا تكون أحياناً في صالح الشركات العربية، أو أن السوق الافرادية لشركة الطيران العربية غير مغرية إلى الدرجة المطلوبة من التحالف.

ولهذه الاعتبارات كانت الشركات العربية أمام خيار التحالفات الستراتيجية من خلال حسناتها وسيئاتها وفي ظل احتمال قبولها أو رفضها.

مشروع "أرابيسك":

■ **إذاً، مشروع "أرابيسك" ينطلق من فكرة إيجاد مساحة للتعاون بين الشركات العربية في ظل مواجهتها ضغوطاً تنافسية وقيوداً تشريعية، وفي ظل عدم انضمامها إلى التحالفات العالمية. فما هو هذا المشروع؟**

□ وردت فكرة "أرابيسك" من الاعتبارات التي وردت آنفاً، وانطلاقاً من إنجازات تحققت في الاتحاد العربي للنقل الجوي على صعيد التعاون بين الشركات لاسيما باتجاه خفض التكاليف، وقد تحقّق ذلك من خلال مشاريع مشتركة في مجال شراء الوقود والخدمات الأرضية ونظم الحجز الآلي. وقد استطعنا النجاح في ذلك على صعيد خفض الأكلاف وليس على صعيد التسويق وتنمية القدرات التسويقية. ولذا رأينا أنه من الممكن السعي إلى إيجاد إطار يعزز القدرات التسويقية لشركات الطيران العربية. ويتألف مشروع "أرابيسك" من مراحل مختلفة تقوم بتوفيرها شركة سابر الاستشارية.

المرحلة الأولى: تتضمن دراسة شبكة كل شركة مشتركة على حده وإعادة النظر فيها من حيث مواعيد الربط (Connecting times) في ضوء واقع الشبكة وحجم الأسطول والقدرة التنافسية أمام الآخرين. وتتم هذه الدراسة بهدف تعظيم الإمكانات التنافسية، وبالتالي تحديد الحد الأدنى لما يمكن أن تكون عليه إيرادات كل شركة قياساً إلى وضعها الحالي. وتنظر كل شركة في الجدول الجديد المطروح عليها.

المرحلة الثانية: تتم دراسة هذه الجداول المحسنة والمتفق عليها ويحصل نقاش حولها، ومن الممكن أن يكون هناك أخذ ورد وملاحظات من هنا أو هناك، إذ ليس بالضرورة أن تتبنى الشركة الجدول كما هو، بل ربما تدخل عليها تعديلات أو إضافات في ضوء اعتبارات خاصة بها تتعلق بالمسافر وراحته. وطبيعة تعاطي المسافر مع بعض الأسواق. ويتم بالمحصلة وضع جدول متفق عليه وترتضيه الشركة لنفسها.

تؤخذ هذه الجداول ويتم وضعها مع بعضها البعض فتخرج منها مجموعة من الرحلات التي ينبغي تعديل مواقيتها. في المرحلة الأولى يتم التعامل مع تعديلات الجداول البسيطة بحيث يكون التعديل بمثابة 10 أو 15 دقيقة مما يفسح ذلك في المجال أمام شركات الطيران المشتركة بالبرنامج لاعتماد "رموز مشتركة" في ما بينها بحيث تستطيع تغطية أسواقها بشكل أفضل. وهنا أيضاً

نعطي مثالاً عملياً على سبيل المثال:

هنالك رحلة مثلاً تنطلق من فرانكفورت إلى بيروت على متن خطوط طيران الشرق الأوسط. وهناك رحلة تنطلق من فرانكفورت إلى جدّه في يوم آخر على متن السعودية. في اليوم الذي تنطلق فيه رحلة فرانكفورت – بيروت ليست هناك رحلة للطيران السعودي إلى جدّه، وبالتالي فإن الطلب على الرحلة في ذلك اليوم سيكون خارج نطاق استفادة شركتي الطيران السعودية واللبنانية. فإذا أقدمت "السعودية" أو "طيران الشرق الأوسط" مثلاً على تعديل رحلتها من جدة إلى بيروت أو من فرانكفورت إلى بيروت بشكل يسمح بالترانزيت من رحلة طيران الشرق الأوسط إلى بيروت ورحلة السعودية إلى جدة، يمكن في هذه الحال أن تقوم طيران الشرق الأوسط بنقل المسافرين من فرانكفورت إلى بيروت وينتقلوا منها إلى السعودية وعبر الشركة "السعودية" برمز مشترك إلى جدة. وبالتالي، ومن خلال تعديل جدول رحلة ما بفترة بسيطة تمّ وضع رحلة إضافية بين فرانكفورت وجدة لم تكن موجودة لدى "السعودية". ومن دون ذلك، كان المسافر في ذلك اليوم من فرانكفورت إلى جدّه سيعتمد شركة أخرى. وبذلك، وبصورة عملية، لم تتحمل أي من الشركتين كلفة إضافية، وكل ما هنالك أنها جدولت وربطت رحلتين مع بعضهما البعض واستفادت كل من الشركتين من قدرة التسويقية في سوق مهمة كان منافسيهما يستفيدون منها.

إنه مثال بسيط عما يمكن تحقيقه من الرحلات العاملة بالرمز المشترك بين الشركات المنضوية في التحالف، ما يؤدي إلى تغطية أفضل وإلى أرباح إضافية وإلى تعاون أكبر في مراحل لاحقة وعلى مستويات أخرى. ومن ذلك، التعاون في موضوع الخدمات على الطائرة لتصبح موحدة فلا يشعر المسافر بأي فرق. هذا هو ببساطة فحوى التحالف المرتقب وهو عبارة عن تنسيق للجدول يعزز القدرة التسويقية ومن دون أية زيادة في التكاليف.

■ **يبدو أن "أرابيسك" العربي شبيه بالتحالفات العالمية مثل Sky Team وسواه؟**

□ الفارق أن معظم الربط والتعاون في التحالفات العالمية يجري على أساس ربط الخطوط واستكمالها بين القارات. ففي تحالف "سكاي تيم" مثلاً تعمل شركة "دلتا" على نقاط كثيرة في الولايات المتحدة. وتتكامل مع شركة "أرفرانس" في غرب أوروبا مع "التشيكية" في شرق أوروبا ومع الشركة "الكورية" في الشرق الأقصى، ومع "المكسيكية" في أميركا اللاتينية. وبهذه الشبكة أصبح هناك قدرة لربط المسافرين من أي نقطة في وسط أو غرب أوروبا إلى أي نقطة داخل الولايات المتحدة أو المكسيك بطريقة الرمز المشترك. ويمكن أن ينتقل المسافر من ستراسبورغ إلى سانتياغو في تشيلي برمز رحلة واحد رغم توقفها في باريس وأتلانتا. في "أرابيسك" نحاول تغطية العالم العربي كمنطلق أساسي يمكن أن يتطور لاحقاً إما من خلال تعزيز التحالف بين الشركات العربية أو من خلال التعاون مع التحالفات العالمية.

في المرحلة الثانية

■ **إلى أين وصلتم في مشروع "أرابيسك" ومتى سيبدأ تطبيقه؟**

□ نحن في المرحلة الثانية، وهي وضع دارسة شبكات شركات الطيران مع بعضها البعض. وبالطبع لن تدخل الرحلات الجديدة حيز التنفيذ قبل موسم ربيع العام 2006 لأن الرحلات تخطط عادة قبل ستة أشهر، طبعاً إذا أقر المؤسسون إطلاق المشروع. في هذا الوقت سيتم إدخال بعض التعديلات على جداول رحلات محددة. ومن الممكن أن تبدأ في تشرين الأول/ أكتوبر المقبل بالرحلات التي لا تحتاج إلى الكثير من التعديلات، لكن أول التعديلات الأساسية لن تحصل قبل نيسان/ أبريل 2006.

■ **من هم المشاركون في المشروع؟**

□ المنضمون إلى "أرابيسك" حالياً 7 شركات هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط الجوية السعودية، الطيران العماني، طيران الخليج، مصر للطيران. وهذا لا يمنع في المستقبل انضمام شركات عربية أخرى، لكن هذا الأمر يتوقف على قرار المؤسسين. فالمشروع سينطلق تحت مظلة الاتحاد ولكن في نهاية المطاف ستكون له شخصيته المستقلة.

■ **سمعنا أن "التونسية" مشاركة في المشروع؟**

□ "التونسية" مهتمة لكنها طلبت مهلة لبعض الوقت لإجراء بعض الدراسات الداخلية لاتخاذ القرار النهائي في ضوئها سلباً أم إيجاباً. وعلى أي حال، لم يصلنا قرارهم، علماً أن المهلة المحددة للانضمام لم تنتهِ بعد (حتى كتابة هذه السطور).

■ **لكن وجود "التونسية" أمر مهم بالنسبة إلى منطقة المغرب العربي (شمال أفريقيا)؟**

□ لا شكّ بذلك، انضمام "التونسية" أمر مطروح ولكن ما كنا في حاجة إليه هو "نموذج اختباري" (Proof of Concept)، وكنا في الأساس نفكر أن ننطلق بثلاث شركات فقط، إلا أن الاهتمام الذي برز كان أكبر مما كنا نتوقع، كما أن النتائج الأولية جاءت أفضل مما كنا نتوقع. إنها مسألة ديناميكية ومتطورة، ولا أظن أن الشكل النهائي للمشروع سيكون كما هو حالياً، الباب مفتوح أمام الشركات العربية الأخرى، وضمن الهيكلية التي يجري التداول بها من الممكن السماح بدخول بعض الشركات التي يختارها المؤسسون. لذا، إن الوضع النهائي الذي سيحدده المؤسسون ربما يكون له شكل آخر وعدد شركات معين، حتى أن إسم المشروع غير نهائي وقد يغير المؤسسون الإسم.

■ **طبعاً في الوضع النهائي لن يكون للاتحاد أي دور عملي في المشروع؟**

□ نحن نسعى إلى إقامة تعاون بين الشركات وهذا أمر من صلب مهام الاتحاد، وعندما يصل شكل التعاون إلى كيانه التجاري لا يعود للاتحاد أي دور. فكل عمل تجاري يجب أن يكون له كيان مستقل.

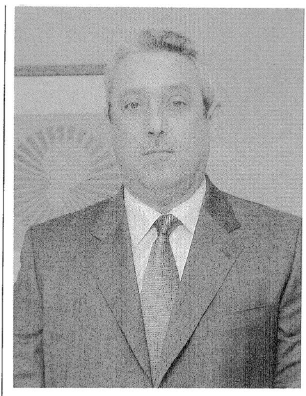
موافقة الأطراف الأخرى

■ **ماذا عن علاقة "أرابيسك" بأطراف خارجية؟ ألا يحتاج تطبيقه في بعض الحالات إلى موافقة سلطات الطيران المدني في بلدان غير عربية؟**

□ لا شك بأن أي تعديل في طبيعة التشغيل عبر الرمز المشترك يتطلب موافقة الأطراف المعنيين. لنفترض مثلاً أنه سيتم وضع رحلة برمز مشترك تعمل من فرانكفورت إلى جدة عن طريق بيروت، هذه الرحلة ينبغي أن توافق عليها السلطات السعودية والسلطات الألمانية. وفي الواقع هذه ليست ضمن المراحل الأولية في التطبيق ولا أريد أن أفترض أموراً لا زالت في طور الدراسة.

ولكن هناك آراء مطروحة مفادها أن نبدأ ببعض الرحلات في ما بيننا التي تعطي قيمة مضافة للمسافر وضمن إطار الاتفاقات الثنائية القائمة. على سبيل المثال: رحلتان لشركتين عربيتين تنطلقان في الوقت نفسه من بلد معين إلى آخر. فصل هاتين الرحلتين لجعلهما متكاملتين غير متنافستين ومن دون أي تأثير على السعر أو الخدمة يعطي قيمة مضافة، وبالتالي يمكن التعاطي في هذا الإطار ضمن مسألة الاتفاقيات الثنائية.

إلا أن المرحلة الثانية في التطبيق يجب أن تتضمن نوعاً من



المفاوضات مع بلدان أخرى، وهذا الأمر يعود إلى شركات الطيران المعنية ومديريات الطيران المدني.

الاتفاق مع الأوروبيين

■ **وهل من إشكالات مع الاتحاد الأوروبي وهو الطرف الأول الذي قد يحتاج مشروع "أرابيسك" إلى موافقات من سلطاته المعنية؟**

□ طالب الاتحاد الأوروبي سابقاً بإزالة صفة الناقل الوطني من الاتفاقيات الثنائية، بمعنى أن أي شركة أوروبية تستطيع الاستفادة من حقوق النقل الموقعة بموجب اتفاق ثنائي بين بلد عربي وآخر أوروبي. وهذا مطلب أوروبي استند إلى قرار صادر عن محكمة العدل الأوروبية في العام 2002. وبعد اجتماعات مهمة انعقدت في القاهرة ودمشق وبيروت، تم الاتفاق على أن تتعاون الدول العربية مع الطلب الأوروبي شرط موافقة الجانب الأوروبي على الآتي:

1 – أعتبار هذه المسألة خطوة على طريق وضع اتفاقية عربية أوروبية لشؤون النقل الجوي.

2 – أن لا يؤدي ذلك إلى تعديل هيكل النقل أو الرحلات المعروضة، فإذا كان هناك اتفاق على 14 رحلة ما بين مصر وألمانيا ورغبت بريطانيا الإفادة من هذه السوق فيتم على حساب رحلات لوفتهانزا الألمانية ومن دون أن يؤدي إلى زيادة عدد الرحلات.

3 – لا يحق للبلد الأوروبي الإفادة من هذا الاتفاق إذا لم يكن لديه اتفاق ثنائي مع بلد عربي. فمثلاً، إذا كان ليس هناك اتفاق ثنائي بين لبنان وفنلندا، فإنه لا يحق لهذه الأخيرة الاستفادة من حقوق النقل بين قبرص ولبنان.

4 – موافقة الاتحاد الأوروبي على المعاملة بالمثل بالنسبة إلى الرمز المشترك لشركات الطيران العربية. وهذا البند المتفق عليه سيسهل عملية موافقات البلدان العربية على الرحلات ذات الرمز المشترك التي ستنشأ عن مشروع "أرابيسك".

5 – وجود توازن في قدرة الوصول إلى الأسواق.

أما مع الولايات المتحدة فلا أظن أن هناك إشكالاً كبيراً في هذا المجال، إذ أن لعدد من البلدان العربية أجواء مفتوحة مع الولايات المتحدة. أما بالنسبة إلى الصين وباكستان والهند وأوستراليا فالأمر يحتاج إلى مفاوضات.

رحلات الرموز المشتركة

■ **والسؤال هو: قبل "أرابيسك"، هل هناك رحلات ذات رمز مشترك بين الشركات العربية؟**

□ طبعاً هناك مجموعة كبيرة من عمليات التشغيل بالرمز المشترك ما بين العديد من شركات الطيران العربية. هناك رحلات من هذا النوع على سبيل المثال بين "مصر للطيران" وكل من "طيران الخليج" ومع "السعودية" وبين "طيران الخليج" و"السعودية" ومع "العمانية". وهناك رمز مشترك بين "طيران الشرق الأوسط" ومع كل من "القطرية" و"طيران الخليج". وكذلك الأمر بين "اليمنية" و"القطرية" وبين "التونسية" و"المغربية".

مشاريع تعاون مجدية

■ **سبق للاتحاد العربي للنقل الجوي أن حقّق عدداً من مشاريع التعاون بين شركات الطيران. ما أبرز هذه المشاريع وماذا كانت الجدوى منها؟**

□ بالفعل تحقّقت مشاريع عدة كان من شأنها خفض الأكلاف على شركات الطيران العربية.

وأول مشروع مشترك كان في العام 1991، وكان فريداً من نوعه. بدأنا بعقد مشترك مع نظام غاليليو المتعلق بالحجز الآلي وجددنا العقد في العام 2000.

وفي العام 2000 دخلنا في اتفاقية أخرى مع نظام "أماديوس" لتغطية منطقة شمال أفريقيا وبعض مناطق الخليج والسودان. وهاتان الاتفاقيتان ساهمتا بخفض تكاليف رسوم الحجز بنحو 100 مليون دولار سنوياً.

وفي العام 1998 انطلقنا بالشراء المشترك للوقود بـ 3 شركات في محطة واحدة. واليوم يضم المشروع 14 شركة في 201 محطة تشترك بشراء الوقود. ويصل الوفر حالياً إلى نحو 45 مليون دولار في العام. وهناك أيضاً عقود لخدمات أرضية في محطات خارجية وهي توفر بين 10 و 12 مليون دولار سنوياً.

إلى ذلك أنشأنا مركز تدريب إقليمي في عمان العام 1996 من دون أي تكاليف على شركات الطيران وقد تمّ حتى الآن تخريج 6500 متدرب، وتحقّق الشركات وفراً من خلال هذا المركز يصل إلى نحو مليوني دولار سنوياً.

كما بدأنا في العام 2001 بالإطار التسويقي غير المباشر بأداة اسمها MIDT وهي أداة مكلفة جداً وتساعد شركات الطيران على معرفة كل التفاصيل المتعلقة بالحجز (متى وأين، وبأي سعر وإسم الوكيل....). سبع شركات عربية دخلت في هذا النظام وفاوضنا عليه وحقّقنا خفضاً في تكاليفه بما بين 30 و40 في المئة. وهناك أيضاً مشروع تعرفة المسافر العربي الذي يوفر حسماً للمسافر بين نقاط عربية وعلى متن طائرات 6 شركات عربية.

إلى ذلك أيضاً، أنجزنا مؤخراً اتفاقيات تنفيذ التذكرة الإلكترونية في العالم العربي مع شركات الطيران العربية التي يفترض أن تكون منجزة منتصف العام 2007 وذلك في إطار المبادرة التي أطلقتها منظمة "الاياتا" والرامية إلى إلغاء التذاكر الورقية اعتباراً من نهاية العام 2007. ■

ارتفاع حركة المسافرين بنسبة 50 في المئة خلال خمس سنوات

فورة مطارات في المنطقة

بيروت - رنا نمور

يعتبر قطاع الطيران عموماً والمطارات تحديداً، في طليعة القطاعات التي تأثرت إيجاباً بالفورة الاقتصادية التي تشهدها دول المنطقة. وجاء النجاح الذي حققته هذه الدول على صعيد تنمية القطاعات غير النفطية وفي طليعتها القطاع السياحي والعقاري، ليزيد الحاجة الى انشاء مطارات جديدة وتوسعة القائم منها. حيث يقدر حجم المشاريع قيد التنفيذ بنحو 15 مليار دولار.

استناداً إلى بيانات المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا"، فإن منطقة الشرق الاوسط حققت أعلى معدلات النمو العام الماضي، سواء على صعيد حركة المسافرين التي ارتفعت بنسبة 15 في المئة مقارنة بالعام 2003، أو على صعيد حركة الشحن التي ارتفعت بنسبة 12,9 في المئة. في حين بلغ معدل النمو العالمي للمسافرين نحو 8,8 في المئة ونحو 3,4 في المئة للشحن (الجدول رقم 1). وتشير البيانات المتعلقة بالنصف الأول من العام الحالي إلى أن معدل النمو يميل نحو الانخفاض، اذ تتوقع "أياتا" أن تبلغ نسبة النمو خلال العام الحالي نحو 14 في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وتظهر حركة النقل الجوي خلال السنوات الخمس الماضية معدلات النمو الضخمة المحققة في منطقة الشرق الاوسط، مقارنة ببقية مناطق العالم. اذ تشير احصائيات "أياتا" الى أن حركة المسافرين قفزت بنسبة 50,7 في المئة العام 2004 مقارنة بالعام 2000، في حين ارتفعت حركة الشحن الجوي بنسبة 56 في المئة، وذلك مقارنة بنسبة نمو على المستوى العالمي تبلغ 8,8 في المئة للمسافرين و16,7 في المئة للشحن (الرسم البياني).

واستناداً إلى النمو المحقق والمتوقع، فإن شركة "بوينغ" تتوقع أن يبلغ الطلب العالمي على الطائرات نحو 790 طائرة جديدة خلال العقدين المقبلين.

الجدول الرقم (1)

تطور حركة النقل الجوي في العالم

2003 - 2004

المنطقة	المسافرون(%)	الشحن الجوي(%)
أفريقيا	11.6	10.9
منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادئ	8.1	4.4
أوروبا	6.3	2.2
أميركا اللاتينية	13.1	-2.9
منطقة الشرق الأوسط	15.0	12.9
أميركا الجنوبية	11.1	0.1
معدل نمو الصناعة	8.8	3.4

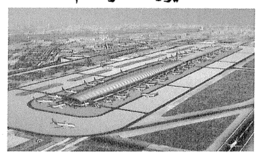
تحديات لاستيعاب النمو

النمو المطرد في حركة النقل الجوي يخلق تحديات عديدة أمام دول المنطقة أهمها استيعاب هذا النمو من خلال إنشاء مطارات جديدة وتطوير وتوسعة القائم منها. وتشير تقديرات متطابقة إلى أن حجم هذه المشاريع يراوح بين 12 و15 مليار دولار.

وتشهد مختلف الدول العربية حركة نشطة لتطوير مطاراتها، إلا أن دول الخليج تتميز بطرح مشروعات ضخمة لا سيما قطر ودولة الامارات العربية المتحدة والسعودية. ومع أن هذه الحركة تخلق مجالات عمل واسعة للشركات العربية في مجالات الانشاء والتوريد، إلا أن تجربة القطاع الخاص العربي في إنشاء وإدارة المطارات لا تزال خجولة، وتقتصر عملياً على مطار مرسى علم في مصر الذي تولت إنشاؤه وإدارته وتطوير المنطقة المحيطة به مجموعة الخرافي الكويتية. أما في الأردن فتدرس الحكومة إنشاء مبنى جديد محاذٍ لمطار الملكة علياء بطريقة الـ B.O.T.

الإمارات العربية المتحدة

190 مليون مسافر العام 2009



صنّفت الإمارات العربية المتحدة من قبل المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا" كواحدة من بين أكثر خمس أسواق طيران سرعة في النمو في العالم (الجدول رقم 2).

من المتوقع أن تستقبل دبي مع حلول العام 2010 نحو190 مليون مسافر عبر النقل الجوي فقط، 70 مليوناً منهم عبر مطار دبي الدولي و120 عبر مطار جبل علي (قيد الإنشاء). يذكر أن مطار دبي استقبل السنة الماضية 21,7 مليون مسافر أي بزيادة نسبتها نحو 20,2 في المئة عن العام 2003. ومن المتوقع أن يستقبل مع نهاية هذا العام 25 مليون مسافر بالإضافة إلى نحو مليون طن من البضائع والسلع.

ويقدر حجم الاستثمارات في قطاع الطيران والمطارات في الإمارات العربية المتحدة 38,1 مليار دولار

مركز لصيانة الطائرات الروسية في العقبة

وقعت شركة تطوير العقبة مع شركة البداد للطيران التابعة لمجموعة البداد العالمية في 22 آب/أغسطس في العقبة، اتفاقية استئجار واستثمار مساحة 30 دونماً من اراضي مطار الملك الحسين الدولي بهدف انشاء مبان ومستودعات لصيانة الطائرات بكلفة اجمالية تقدر بنحو 15 مليون دولار للمرحلة الأولى من المشروع. على ان يبدأ التنفيذ الفعلي خلال شهرين وينتهي مع مطلع العام 2007 بحيث تبدأ المرحلة الثانية بعد ثلاث سنوات من انتهاء المرحلة الاولى.

وكانت شركة البداد وقعت عقداً مع مطار Domodadove بادارة شركة Group Line East في موسكو لصيانة الطائرات الروسية من نوع IL 76 و IL 62. بحيث تتولى شركة البداد تمويل المشروع على أن تهتم الشركة الروسية بالامور الفنية والادارية.

ووقع الاتفاقية عن شركة تطوير العقبة رئيس مجلس ادارتها عماد فاخوري وعن شركة البداد المدير التنفيذي مطين البداد بحضور رئيس مجلس مفوضي العقبة الاقتصادية نادر الذهبي.

(140 مليار درهم). ومن أبرز المشاريع في مجال انشاء وتوسعة المطارات، مشروع توسعة مطار دبي الدولي بتكلفة تتجاوز 4 مليارات دولار، ويتضمن إنشاء عدد من المباني التابعة للمطار ومبنى للشحن الجوي ومدرج مخصص لاستقبال طائرات ايرباص العملاقة من طراز A380 وغيرها من تسهيلات البنية التحتية والمرافق الخاصة بالمطار.

وفي محاولة للاستفادة من السيولة المحلية واستقطاب استثمارات عالمية تسهم في تطوير أسواق رأس المال الإسلامية، قامت دائرة الطيران المدني في دبي بتفويض بنك دبي الإسلامي لإصدار وادارة صكوك إجارة إسلامية عالمية بقيمة 750 مليون دولار (2,8 مليار درهم) وذلك لتمويل المرحلة الثانية من مشروع مطار دبي الدولي والتي من المقرر إنجازها بحلول العام 2008.

أما مطار جبل علي الذي يعد أحد أضخم المشاريع في الإمارات، فهو يشكل نواة لمدينة متكاملة في صناعة الطيران والشحن الجوي. ويتكون المطار الجديد من مدخلين أساسيين وستة مدرجات. وتراوح القيمة الأولية للمشروع بين 25 و30 مليار درهم. وينقسم تنفيذه الى مراحل عدة على مدى 20 عاماً على أن يتم الانتهاء من المرحلة الأولى مع حلول العام 2010. ويستوعب المطار من 250 الى 300 الف طن من البضائع سنوياً ترتفع عند انتهاء المشروع الى نحو 120 مليون مسافر سنوياً ونحو 12 مليون طن من البضائع.

كما تم الإعلان خلال شهر نيسان / ابريل الماضي عن مشروع لتوسعة مطار أبو ظبي الدولي تفوق تكلفته 600 مليون دولار (21 مليار درهم). وتتضمن المرحلة الأولى من المشروع إنشاء مبنى جديد للمسافرين ومدرج إضافي مخصص لاستقبال طائرات ايرباص من طراز A380. ومن المتوقع الانتهاء من هذه المرحلة العام 2010 لتصل الطاقة الاستيعابية للمطار الى نحو20 مليون مسافر سنوياً، على أن يرتفع هذا المعدل فور انتهاء المشروع الى 50 مليون مسافر و 2 طن من البضائع.

كما توجد مخططات أخرى لتطوير واعادة تأهيل مطار الشارقة بقيمة 61 مليون دولار (25 مليون درهم) بتمويل من قبل بنك أبو ظبي التجاري، لاستيعاب 8 ملايين مسافر سنوياً على أن يتم الانتهاء منه مع نهاية 2006. إضافة إلى مشاريع أخرى كمشروع تطوير مطار عجمان بقيمة 800 مليون دولار ومشروع توسيع مطار العين بقيمة 200 مليون دولار.

دولة قطر

مطار بـ 5 مليارات دولار

في خطوة ملفتة تستهدف تثبيت موقع قطر كمركز إقليمي للاعمال، تم الإعلان عن مشروع إنشاء مطار قطر الدولي بتكلفة تفوق 5 مليارات دولار. وينقسم هذا المشروع إلى مراحل عدة، أولها بدء العمل بها منتصف العام الماضي. وستبلغ الطاقة الاستيعابية للمطار بعد انجاز المرحلة الاولى منه العام 2009 وكلفتها 2,5 مليار دولار، نحو 12 مليون مسافر و750 ألف طن من البضائع سنوياً. وترتفع الطاقة بعد اكتمال المشروع العام 2015، الى 50 مليون مسافر ومليوني طن من البضائع. ويتضمن المشروع الذي تبلغ مساحته نحو2,2 مليون هكتار، نحو 50 في المئة منها مساحة مردومة في البحر، انشاء فندقين بسعة 100 غرفة لكل منهما مع تخصيص مساحة قدرها 25 الف متر مربع للسوق الحرة. وستتولى شركة الخطوط الجوية القطرية 1994 إدارة المطار الجديد.

دولة الكويت:

مطار جديد أو توسعة الحالي

كلفت الحكومة الكويتية شركة استشارات عالمية بإعداد دراسة شاملة حول إنشاء مطار جديد أو الاكتفاء بمشروع توسعة المطار الحالي، علماً أن خطة توسعة

تطور حركة النقل الجوي في العالم 2000 ـ 2004

افريقيا	18.2	15.9
منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادىء	12.1	26.1
أوروبا	2.5	7.4
منطقة الشرق الأوسط	50.7	56.0
أميركا الجنوبية	4.5	2.9
أميركا الشمالية	12.7	11.4
معدل نمو الصناعة	8.8	6.7

الجدول الرقم (2)

الأسواق الاسرع نمواً في العالم

الدولة	عدد المسافرين العام 2003(مليون)	معدل النمو السنوي المتوقع 2004 - 2008 (%)
الصين	21.9	12.5
بولنده	4.4	11
هنغاريا	4.4	9.6
الإمارات العربية المتحدة	17.7	9.3
جمهورية تشيكيا	5.9	9.1

المطار التي يتم درسها تتضمن إنشاء مبنى ثانٍ للركاب يتم تنفيذه من قبل القطاع الخاص وفقاً لنظام B.O.T. على أن يدار بأسلوب تجاري تحت إشراف الطيران المدني. ويؤمن مشروع التوسعة رفع الطاقة الاستيعابية من 5,5 ملايين مسافر إلى 15,5 مليوناً.

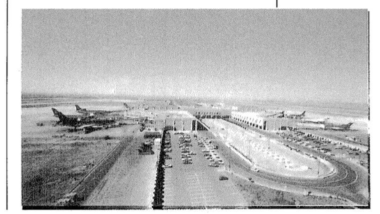
الأردن:

مبنى جديد للمطار واتجاه نحو الخصخصة

في اطار سياسة الاصلاح الاقتصادي والخصخصة أعلنت الحكومة الاردنية عن مشروع لتطوير مطار الملكة علياء الدولي الذي أنشئ العام 1983 والذي لم يعد يلبي متطلبات حركة المسافرين المتوقعة. وتم تشكيل لجنة لوضع الشروط اللازمة لانشاء مبنى جديد محاذٍ لمطار الملكة علياء على مساحة تتراوح بين 60 و90 الف متر مربع وذلك وفق نظام B.O.T.

وفي الإطار نفسه، قرر مجلس التنمية الاقتصادية الوزاري إعادة هيكلة قطاع الطيران المدني والنقل الجوي. وتم الاعلان اواخر شهر تموز/يوليو الماضي عن مشروع يتضمن تأسيس هيئة لتنظيم قطاع الطيران المدني، تمهيداً لخصخصة المطارات الاردنية وفتح المجال أمام القطاع الخاص لاستثمار مرافقها المختلفة تحت إشراف الهيئة. وركزت الدراسات الأولية على ضرورة إنشاء شركة للمطارات الأردنية تكون مملوكة للحكومة تعمل في المرحلة الأولى على أسس تجارية على أن يتم في وقت لاحق خصخصتها.

وقد تم بدء الاستعدادات لذلك بفصل أنشطة الملاحة الجوية عن الانشطة الرقابية وذلك تمهيداً لتأسيس شركة الملاحة الجوية التي ستهتم بتقديم الخدمات اللازمة للأجواء الاردنية والمطارات.



السعودية:

تطوير المطارات القائمة

تعتبر مطارات المملكة العربية السعودية الأحدث والاكثر تطوراً في المنطقة، ومع ذلك فإن التطور السريع في حركة المسافرين والشحن دفع السلطات المعنية الى وضع خطة لتطوير وتوسعة المطارات القائمة، حيث تم الاعلان خلال شهر نيسان / أبريل الماضي عن مشروع لتطوير مطار الملك عبد العزيز الدولي في جده على أسس علمية واقتصادية بما يتوافق مع متطلبات نمو حركة السفر والشحن محلياً وإقليمياً.

وتزامن ذلك مع اتجاه المملكة الى فتح قطاع الطيران امام القطاع الخاص، حيث تم الإعلان عن إنشاء أول شركة سعودية خاصة للطيران التجاري خلال شهر تموز / يوليو الماضي وهي شركة "الخيالة للطيران الفاخر" برأس مال يبلغ نحو 100 مليون دولار.

العراق:

تطوير وتوسعة مطار النجف

أعلنت الحكومة العراقية عن مشروع لتطوير مطار النجف الذي يستخدم حالياً كقاعدة عسكرية، وتحويله إلى مطار دولي. وسيتم تمويل الجزء الأكبر من المشروع (بقيمة 25 مليون دولار) من المبلغ الذي منحته إيران لإعادة إعمار العراق (مليار دولار)، على أن يتم إشراك القطاع الخاص في تمويل الجزء المتبقي من المشروع. وهناك مباحثات بين ايران والعراق تتعلق بتولي الجانب الايراني انشاء مبنى جديد للمطار.

السودان:

مطار جديد في أم درمان

كشفت وزارة الطيران عن مشروع لإنشاء مطار دولي جديد يستوعب 8 ملايين مسافر سنوياً، بتكلفة 530 مليون دولار. وسيتم بناؤه على مساحة تزيد على 58 كلم2 جنوب غرب مدينة أم درمان. وينقسم المشروع إلى ثلاث مراحل على أن تبدأ المرحلة الأولى مطلع العام المقبل وتنتهي بعد 3 سنوات، ليبدأ بعدها العمل بالمطار الجديد ويتوقف العمل بالمطار الحالي في العاصمة نهائياً.

وتدرس الحكومة عروضاً عربية ودولية للتمويل. كما سيتم انشاء مركز لصيانة الطائرات في المطار الحالي في الخرطوم بقيمة 8,8 ملايين دولار. ■


www.mtc.com.kw
حلمه، العراق والمستقبل المشرق. وسيحققه.
نا يريده هو أن يجد من يؤمن بقدراته. ومن يدرك أن الأحلام الكبيرة تحتاج المناخ
لملائم لتتحقق. ونحن في mtc atheer نرى الأشياء من هذا المنظار، لهذا
هتممنا، على مدى السنتين الماضيتين، بأكثر من التجهيزات. إستثمرنا في مستقبل
لعراق، البلد الذي نؤمن به. وعمدنا إلى رفع مستوى الحياة عبر مجموعة من
لخدمات الخلوية، والشبكة الأوسع والأكثر تقدماً تكنولوجياً في العراق. أضفنا رؤية
جديدة للاتصالات وكان لنا الدور الرئيسي في تأسيس ودعم عدة برامج اجتماعية
وثقافية الى جانب رعاية الفرق الرياضية. قمنا بواجبنا ببساطة. لأننا كعراقيين
نعمل كي يكون لوطننا مستقبله المشرق،
ونحن بكل اعتزاز جزء منه.
mtc
الاتصالات المتنقلة
الكويت | الأردن | البحرين | العراق | لبنان | أوغندا | بوركينا فاسو | تانزانيا | التشاد | جمهورية الكونغو
جمهورية الكونغو الديموقراطية | زامبيا | السودان | سيراليون | الغابون | كينيا | مالوي | النيجر

في لقاءات لـ "الاقتصاد والاعمال" مع كبار مسؤولي "سيتا":

حزمة أنظمة لجعل السفر أسهل وأرخص وأكثر أمناً

جنيف- الاقتصاد والأعمال

تسعى شركات الطيران لإيجاد حلول لتخفيف وطأة الأزمات التي يشهدها قطاعا الطيران والسياحة وتساعدها في الوقت نفسه على المنافسة. ونشطت الشركات المزودة للحلول وخصوصاً الالكترونية منها لتسهيل عمل شركات الطيران من جهة وتخفيض كلفة الخدمة من جهة أخرى. وتأتي في طليعة هذه الشركات شركة SITA INC "سيتا إنك" التي يصفها مديرها الإداري فرانشيسكو فيولانتي بشركة خدمات تقدم حلولاً في إطار تكنولوجيا المعلومات لصناعة الطيران. وخصت سيتا إنك "الاقتصاد والأعمال" بلقاء مع عدد من المدراء فيها للاطلاع على سياساتها وخدماتها.



فرانشيسكو فيولانتي: أنظمة الشركة معتمدة في 235 مطاراً في العالم

يؤكد المدير الاداري في "سيتا" **فرانشيسكو فيولانتي** أن عمل الشركة محصور بشركات الطيران والمطارات والشحن وأمن النقل الجوي والتحكم به. وهي متخصصة بحلول السفر والمسافرين وعمليات شركات الطيران وخدمات الاتصالات المتعلقة بالطيران، إدارة الرحلات والطاقم والاتصالات الأرضية عبر الأقمار الاصطناعية وخدمات Desktop في المطارات.

تكامل الخدمات

ويضيف **فيولانتي** ان مجموعة "سيتا" تضم شركات عدة مثل On air وهي الشركة التي تقدم خدمات الاتصالات الشخصية على متن الطائرة وهي شراكة بين "سيتا" بنسبة 60 في المئة وإيرباص وتانزينغ. وكذلك شركة Cargolux التي توفر حلول الشحن وتملك "سيتا" 51 في المئة منها. و Info sky التي تؤمن حلولاً لوجيستية في الصين وتملك سيتا 49 في المئة منها و 51 في المئة تملكها Travel sky. وشركة Airport corporation solution ومركزها في جنوب أفريقيا وتملك سيتا نصفها.



برونو فرينتزل: التركيز على ثلاثة محاور المطارات والإتصالات والشحن

ويشير **فيولانتي** إلى أن مجمل العائدات بلغ العام 2004 نحو 642 مليون دولار. موضحاً أن حصة شركات الطيران من هذه العائدات تبلغ نحو 68,6 في المئة، والنسبة الباقية تأتي من الانشطة المتعلقة بالمطارات. وتتوزع نشاطات "سيتا إنك" بنسبة 38 في المئة لخدمات المطارات، 22 في المئة لواجهات الاستخدام، 22 في المئة للمسافرين و18 في المئة لخطوط الطيران في حين تتوزع هذه الانشطة جغرافياً على الشكل التالي: 19 في المئة للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 42 في المئة لأوروبا، 18 في المئة لآسيا و15 في المئة لأميركا الشمالية.

وتحدث **فيولانتي** عن تغيرات عدة تتطلب توفير الحلول لها وهي التعقيدات، ضغط الكلفة، الخدمة الشخصية، الأمن، نمو حجم المسافرين وتزايد عمليات التأجيل في المطارات. كما أن هناك أيضاً متطلبات شركات الطيران كتخفيض رسوم وكلاء السفر، البطاقات الذكية، توفير الخدمات السهلة للمسافر، التعاون مع الحكومات وتقليص مدة توقف الطائرات على البوابات الخاصة في المطارات. أما بالنسبة للمسافر فهو يريد أفضل الأسعار، عدم التأخير، رحلة ميسرة، خدمات انترنت، الأمن من دون تعقيدات. و يتابع **فيولانتي** "نحن نسعى لتسهيل السفر وجعله اكثر يسراً وأماناً وأقل تكلفة في الوقت نفسه"

شركة المليار دولار

ويضيف "سنستثمر في منطقة الشرق الاوسط، حيث نستطيع قيادة السوق. فنحن الشركة الوحيدة التي تستطيع تأمين كل هذه المنتجات، كما سنركز على المطارات والاتصالات في الطائرة وإيجاد حلول للمسافرين، للشحن، للأمن وغيرها. وتسعى الشركة حسب **فيولانتي** الى التركيز على الشركات لتحقيق هذه التسهيلات في السفر والتنقل. ويؤكد: "هدفنا أن نصبح شركة المليار دولار خلال 3 سنوات من الآن. في حين تنتشر الشركة في 235 مطارا وتوفر خدماتها لاكثر من 374 شركة طيران و55 شركة شحن حول العالم.

وشرح نائب رئيس دائرة المبيعات والتوزيع في "سيتا إنك" **برونو فرينتزل** عن تغيير تركيبة الشركة منذ 18 شهراً حيث تم تأسيس SITA INC وهي شركة حوسبة شبكات المعلومات تقوم بتوفير التطبيقات وأنظمة الاتصالات والبنى التحتية التي تركز على خدمة قطاع النقل الجوي بالإضافة إلى الشركة الأولى SITA SC، وهي هيئة تعاونية غير ربحية تعد المزود الأول على مستوى العالم لأنظمة الشبكات والإتصالات لقطاع



جورج كوبر: اتصالات هاتفية نقالة وانترنت على متن الطائرات

النقل الجوي. وأعلن أنه تمّ توفير نحو 100 مليون دولار من تكاليف التشغيل في صناعة الطيران.

ولفت **فرينتزل** ان "سيتا إنك" تبنت النشاطات التجارية التي تعنى بثلاثة أمور أساسية هي عمل المطارات، الاتصالات والشحن. وأضاف "نحن نمتاز بموقع مميز في المنطقة وقد استلمنا أعمالاً عدة في كل من الكويت وبيروت، كما انتقلنا إلى أفريقيا مع خطوط جنوب أفريقيا ومصر". ويتابع **فرينتزل** "على صعيد قطاع الاتصالات نملك اكثر من 70 في المئة من السوق العالمية من ناحية الاتصالات والأقمار الصناعية.

اما على صعيد الشحن فقد عقدت "سيتا" شراكة مع "كارجولوكس" التي قررت تطوير نشاطاتها من خلال تأسيس بنية للشحن بالتعاون مع العديد من شركات الطيران حول العالم، ويلفت إلى ان الشركة تسعى لتطوير هذه البنية بما يعرف بـ"هورايزون بلاتفورم". ويضيف "هذه هي العوامل الثلاثة التي نعمل على تطويرها في ستراتيجيتنا على الصعيد التجاري". ويرى ان "الهورايزون بلاتفورم" يوفر خدمات متنوعة مثل التوزيع من خلال وسائل الاتصال الشخصي المختلفة. ويتحدث **فرينتزل** عن إمكانية إجراء معاملات الدخول إلى الطائرة "Boarding Pass" من خلال الانترنت والهاتف النقال. ويؤكد ان هذه الخدمات ستشهدها المطارات في المستقبل القريب، وأعرب **فرينتزل** عن التزام الشركة بسوق الشرق الأوسط التي تشهد نمواً واضحاً وتشكل 15 في المئة من عائدات "سيتا إنك" أي 80 مليون دولار. ويرى ان عملية تطبيق الخدمات الجديدة تسير على ما يرام لكن التأقلم معها سيستغرق بعض الوقت.

جيم بيترز: اتمام اجراءات السفر ودخول الطائرة من خلال الهاتف النقال

Mobile Check-in

هي الخدمة الأحدث وسيتم إطلاقها في تشرين الأول/أكتوبر القادم. ويشرح مدير قسم التكنولوجيا في "سيتا إنك" **جيم بيترز** الخدمة التي سيتم تطبيقها بالشراكة مع SIEMENS، بالقول ان المسافر يمكنه اتمام اجراءات السفر والحصول على بطاقة دخول الطائرة من خلال الانترنت او جهاز الهاتف النقال، أي قبل الوصول الى المطار. ويضيف **بيترز**: "بعد ذلك تظهر لوحة على هاتفك بالرحلات فتختار الرحلة المطلوبة فيسجل لك انه تم قبول خيارك، وتظهر لك خارطة لتختار مقعدك. فبعد الضغط على Ok يظهر على شاشتك Bar Code حيث يمكنك في المطار ان تتقدم من أي طابعة وتسحب بطاقة دخول الطائرة Boarding Pass."

توماس مارتن: أنظمة أمنية متكاملة للمراقبة والتدقيق الفوري في المسافرين

الأمن...

وعن إيجاد حلول للأمن وكيفية إدارة الحدود يلفت نائب رئيس قسم الحكومات والأمن في "سيتا إنك" **توماس مارتن** ان الطلب على هذا النوع من الحلول ارتفع بشكل ملحوظ إذ زاد منذ أحداث 11 أيلول/سبتمبر، حيث أصبح هاجساً للحكومات، المطارات وشركات الطيران التي بات عليها استيفاء شروط مشددة. وأعلن **مارتن** ان مفاوضات تجري مع بعض الدول العربية بهذا الشأن توجت بتطبيق التأشيرة الإلكترونية المصحوبة بالتفتيش الأمني في البحرين. كما ان هناك إمكانية تزويد الحكومات بنظام للمراقبة والتدقيق في المسافرين عبر الشاشة قبل دخول الطائرة. ويتحدث **مارتن** عن برامج إدارة الحدود وتحليل المخاطر التي تمكن شركات الطيران القيام بالمسح التام للرحلة. ويستغرق الأمر أقل من دقيقة للتدقيق في كل مسافر، وترسل المعلومات إلى الحكومة لتلقي الموافقة على سفر المسافر. ويتم استخدام هذا البرنامج من قبل نيوزيلندا، أوستراليا والبحرين. ومن المتوقع ان ينتشر في دول أخرى حتى أواخر العام. ويلفت **مارتن** ان هذا البرنامج يلقى اهتمام العديد من الدول خوفاً من التعرض للإرهاب وغيرها كالهند وماليزيا.

الاتصالات على متن الطائرات

ومن الخدمات الجديدة التي يستعد قطاع الطيران تطبيقها هي استخدام وسائل الاتصال الشخصية على الطائرة. ويشرح الرئيس التنفيذي لشركة On Air المختصة بهذه الخدمة **جورج كوبر** عن الشركة بالقول انها تهدف إلى تحقيق إمكانية التواصل والاتصال حتى على متن الطائرة من خلال الهاتف النقال وغيره من وسائل الاتصال كالبريد الالكتروني والانترنت. ويتوقع **كوبر** ان ينفق على المنتج الصوتي الـGSM (1,6 مليار دولار) و400 مليون دولار لتبادل المعلومات. كما من المتوقع ان تصل العوائد إلى ملياري دولار سنويا بالنسبة لهذه الخدمات. وسيخصص مبلغ 36 مليون دولار من أصل 700 مليون لاستخدام GSM على متن الطائرات في منطقة الشرق الأوسط.

ويقول **كوبر** ان هذه الخدمة ستمكّن المسافر من استخدام الأجهزة الالكترونية المحمولة على متن الطائرة وبكلفة معقولة قريبة نوعاً ما إلى الخدمات الأرضية كالـRoaming. أما بالنسبة لطريقة الدفع فسيدفع المسافر كلفة المكالمة من فاتورة هاتفه المحمول الشهرية ويدفع كلفة الانترنت من خلال بطاقة الائتمان على متن الطائرة. كما تتوقع الشركة ان تبدأ شركات الطيران الأوروبية في استخدام الخدمة على رحلاتها القصيرة بدءاً من النصف الثاني من العام 2006. ■

أيـن وجـهـتـك الـتـالـيـة؟

الرحلة	البوابة	المدينة	الوقت
RJ 110	01	عمان	على الموعد
RJ 261	03	نيويورك	على الموعد
RJ 111	05	لندن	على الموعد
RJ 115	02	باريس	على الموعد
RJ 125	06	فرانكفورت	على الموعد
RJ 602	04	دبي	على الموعد
RJ 401	07	بيروت	على الموعد
RJ 101	09	روما	على الموعد
RJ 109	10	مدريد	على الموعد
RJ 182	16	بانكوك	على الموعد
RJ 194	12	كولومبو	على الموعد
RJ 267	17	شيكاغو	على الموعد
RJ 609	13	أبو ظبي	على الموعد
RJ 606		البحرين	على الموعد
RJ 505		القاهرة	على الموعد
RJ 127		فيينا	على الموعد
RJ 802		الكويت	على الموعد
RJ 435		دمشق	على الموعد
RJ 700		جدة	على الموعد

rja.com.jo

سافر حول العالم على متن طائرات الملكية الأردنية الحديثة. شبكة خطوطنا توفر لك رحلات يومية ومباشرة إلى أكثر من ٥٠ مدينة عالمية وبأوقات ملائمة. وسواء أكانت رحلتك للعمل أم للمتعة، يمكنك حجز إقامتك في فنادق عالمية وبأسعار منافسة من خلال خدمة برنامج العطلات Royal Vacations المتوفرة على موقع الملكية الأردنية الإلكتروني rja.com.jo وتمتّع برحلة ممتعة.



بلدان الخليج في مواجهة خيارات استثمار الفوائض

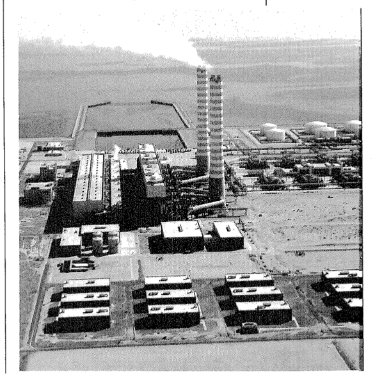
مع ارتفاع أسعار النفط إلى مستويات قياسية متتالية وتزايد التوقعات بالوصول إلى مستوى 70 دولاراً على الأقل وخلال فترة غير طويلة، تعيش البلدان المصدرة للنفط وخصوصاً بلدان الخليج العربي، فورة مالية وبحبوحة غير مسبوقة.

وكما بات واضحاً، فإن النمو المتسارع في الإيرادات النفطية تترجم توسعاً في الإنفاق العام، وثقة متزايدة في القطاع الخاص، ومزيداً من الارتفاع في مستويات الدخل الفردي، وفي مستويات قياسية من الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي.

ما هي آخر التوقعات حول الإيرادات النفطية، وكيف تبدو مستجدات هذه الفورة سواء على صعيد الإنفاق العام أم على صعيد تكوين الاحتياطات؟ وبالتالي، ما هي خيارات استثمار هذه الفوائض المتعاظمة؟

الخليج: 300 مليار دولار

إن الارتفاع المستمر في أسعار النفط يفرض إعادة نظر في تقدير الإيرادات التي ستحققها بلدان الخليج.



وجاء في تقرير أخير أنه من المتوقع أن يصل مجموع قيمة صادرات المملكة العربية السعودية هذه السنة إلى 111 مليار دولار تقريباً تمثل صادرات النفط ومشتقاته الجزء الأكبر منها، كما أنه من المتوقع أن تحقق المملكة فائضاً تجارياً بواقع 68 مليار دولار تقريباً؛ ولوضع هذه الأرقام في إطار مقارن، فإن القيمة المقدرة أو المتوقعة لصادرات المملكة هذه السنة تزيد على مجموع الإيرادات النفطية التي حققتها جميع دول مجلس التعاون في العام 1999، أي قبل بدء الفورة النفطية الحالية.

أما بالنسبة إلى دول مجلس التعاون كمجموعة، فإن توقعات لمعهد التمويل الدولي في واشنطن تقول أن مجموع العائدات النفطية لهذه المجموعة ستتعدى 300 مليار دولار هذا العام أي أكثر من ضعف مجموع الإيرادات في العام 2000 وأكثر من ثلاثة أضعاف مجموع العام 1999. وهذه الأرقام ليست مستغربة لأن أسعار النفط قد ارتفعت نحو 44 في المئة منذ بداية السنة الحالية فقط، وأنها تفوق اليوم أكثر من ثلاثة أضعاف ما كانت عليه في العام 1999، وأن إنتاج دول منظمة الأوبك ومعها دول مجلس التعاون الخليجي من النفط الخام بلغ في شهر تموز/يوليو الماضي أعلى مستوى له منذ نهاية العام 1997.

بين العام 1997 واليوم

وشتان ما بين العام 1997 واليوم، ففيما كانت دول الخليج في حينه تعمل جاهدة للحد من الإنفاق وتحقيق الاستغلال الأمثل لموارد مالية محدودة نسبياً والسيطرة على عجوزات كبيرة في الميزانيات العامة لدى بعضها، ها هي اليوم تنعم بفوائض سنوية متتالية ومتنامية وارتفاع سريع في احتياطاتها المالية وبحبوحة مالية بكل معنى الكلمة. وقد يكون هناك توقعات متجددة اليوم بأن الطلب العالمي على النفط بدأ يتأثر بسعره المرتفع وأنه قد بدأ بالتراجع من جديد في المرحلة المقبلة ما قد يحد من منحى ارتفاع الأسعار. لكن تأثير كل ذلك على العوائد النفطية سيبقى محدوداً على الأرجح في المدى القصير، فيما تعد التحولات الهيكلية في ميزان العرض والطلب العالمي على النفط بمنحى واضح نحو ارتفاع الأسعار في المدى المتوسط والطويل.

وبمعنى آخر، فإنه يبدو من جميع المعطيات الواقعية أن التحول الجذري في عائدات دول الخليج النفطية وأوضاعها المالية في السنوات الأخيرة سيبقى ويترسخ في المستقبل المنظور ويؤدي بالتالي إلى استمرار تراكم الفوائض النفطية لدى هذه الدول. وفي ضوء هذا التطور

المتوقع فإن سؤالاً يطرح نفسه بالكثير من الإلحاح والأهمية ويتعلق بكيفية استعمال هذه الفوائض من قبل الدول المعنية، وماذا سيكون تأثير ذلك على اقتصاداتها كما على الاقتصاد العالمي إجمالاً.

وكما بات معروفاً فإن جهود الحكومات الخليجية في السنوات الأولى من الفورة النفطية الحالية، أي ابتداءً من العام 2000 تقريباً، تركزت على تصحيح أوضاع المالية العامة، التي كانت قد عانت في معظم تلك الدول من عجز مزمن خلال عقد التسعينات الماضي، ولإعادة بناء الاحتياطات وتخفيض حجم الدين العام لذلك يلاحظ أن تأثير الارتفاع في الإيرادات النفطية على الاقتصادات الخليجية وعلى القطاع الخاص فيها كان محدوداً في تلك الفترة، لكن الإنفاق العام تزايد بسرعة بعد ذلك معطياً دفعة قوية لنمو القطاعات غير النفطية ولتوسع السيولة المحلية وللقفزات المتتالية في أسواق الأسهم في المنطقة.

هل يبدأ موسم جديد لهجرة الأموال إلى الخارج؟

وبعد ذلك فإن النمو المستمر والمتسارع في الفوائض النفطية سيفرض على الأرجح بعض التغيرات في كيفية استغلال هذه الفوائض في المرحلة المقبلة، بحيث تأخذ في الاعتبار احتياجات الإنفاق المحلي ولكن تخضع أيضاً للقدرة الاستيعابية للاقتصادات الخليجية. ولعل أهم جوانب هيكلية استغلال الفوائض النفطية المتوقعة تتلخص بالآتي:

الإنفاق المحلي

تواجه دول الخليج استحقاقات كبيرة في مجال الإنفاق المحلي في المرحلة المقبلة ومن المفترض أن يتركز الجزء الأكبر من هذا الإنفاق على مشاريع التنمية وخصوصاً مشاريع تطوير وتوسيع البنية التحتية، بينما من المفترض أيضاً أن تؤدي خطوات الإصلاح وإعادة الهيكلة الاقتصادية وبرامج الخصخصة إلى تخفيض تكلفة القطاع العام وبالتالي حجم الإنفاق الجاري على هذا القطاع نسبة للمجموع. لكن النمو السكاني السريع ومتطلبات الأجيال الجديدة سيفرضان المزيد من الاهتمام بالرعاية الاجتماعية ومتطلبات مواجهة مشكلة البطالة وغير ذلك من احتياجات اجتماعية.

وبالنسبة للإنفاق الاستثماري، أو الإنفاق على المشاريع فإن تقديرات أخيرة تتوقع أن يصل إلى أكثر من 140 مليار دولار في العام 2006، أي نحو أربعة أضعاف مجموع العام 2004، علماً أن ذلك يشمل مشاريع تطوير القطاع النفطي الذي من المتوقع أن تستقطب نحو 35 ملياراً. ويبدو هذا المبلغ متناسقاً تقريباً مع تقديرات صدرت مؤخراً أيضاً عن وكالة الطاقة العالمية بأن مشاريع الغاز والنفط في منطقة الشرق الأوسط ستتطلب استثمار أكثر من تريليون دولار خلال فترة الـ 25 سنة المقبلة، أي بمعدل 40 مليار دولار سنوياً خلال هذه الفترة.

300 مليار دولار عائدات النفط لبلدان الخليج في العام 2005

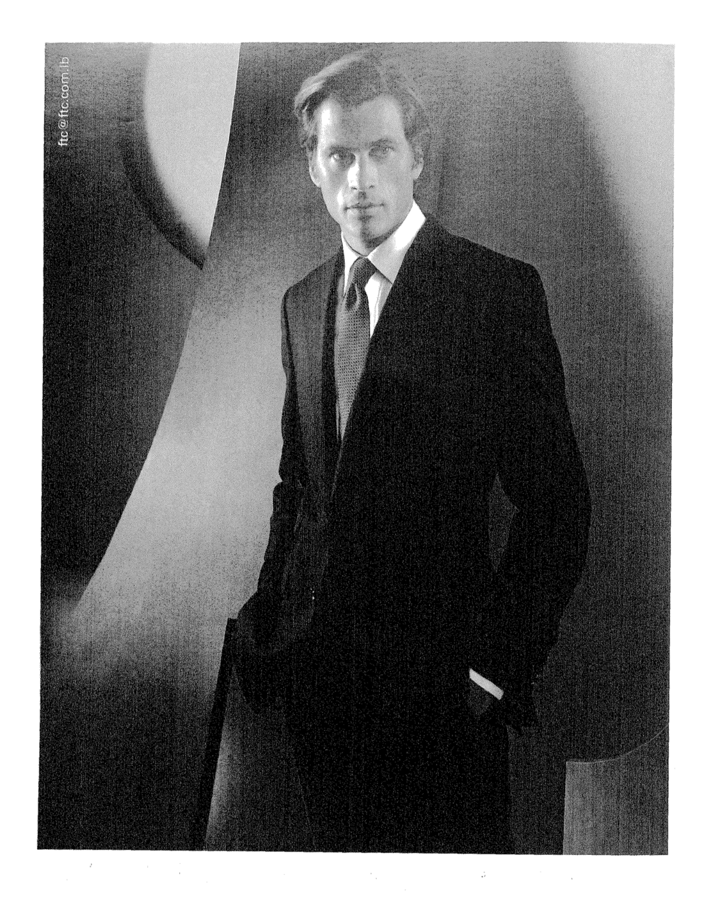


تكوين الاحتياطات والأصول

على الرغم من الزيادة الكبيرة في الإنفاق العام المسجلة في السنتين الماضيتين، فقد حققت دول الخليج أيضاً نمواً كبيراً في احتياطاتها وموجوداتها الخارجية في هذه الفترة بلغت في بعض الحالات أعلى مستوى لها منذ الثمانينات من القرن الماضي. وكمؤشر واضح لهذا المنحى مثلاً فإن الأرقام الأخيرة تظهر أن الاحتياطي الرسمي لدى مؤسسة النقد العربي السعودي ارتفع بنحو 26 في المئة في العام 2004 ووصل إلى أعلى مستوى له منذ نحو عقدين من الزمن. على أي حال فإن الارتفاع المستمر والمتسارع في سعر النفط منذ بداية السنة الحالية يعد بوتيرة مماثلة من النمو الإضافي في الأصول الخارجية لدول مجلس التعاون في المستقبل المنظور وهو ما قد يجعلها في موقع للتأثير في أسواق المال والنقد العالمية.

وتقول تقديرات أخيرة لمعهد التمويل الدولي أن دول الخليج ستقوم بشراء 360 مليار دولار من الأصول الخارجية خلال هذه السنة ككل والسنة المقبلة، بما يشمل السندات والأسهم والعقارات والأصول الأخرى. وهذا الرقم الضخم المتوقع يزيد بنسبة 50 في المئة على مجموع ما تم شراؤه من الأصول الخارجية في السنوات الخمس السابقة، أي من 2000 إلى 2004. وبالمقارنة، يقول المعهد أن قيمة الأصول الخارجية التي ستراكمها الدول الخليجية في 2005 – 2006 ستزيد عما حققته الصين من زيادة في احتياطها من العملات الأجنبية خلال السنتين الماضيتين؛ ويقول بنك سامبا في هذا الصدد أيضاً أن الأصول الخارجية للمملكة العربية السعودية آخذة بالتراكم بمعدل 4 مليارات دولار في الشهر هذه السنة، علماً أن هذا المعدل سيرتفع من دون شك في النصف الثاني في ضوء المستويات الأخيرة لأسعار النفط.

إن هذا الحجم الضخم من الاستثمارات الخارجية الجديدة المتوقعة هذه السنة والسنة المقبلة، سواء المباشرة أو غير المباشرة، من قبل دول مجلس التعاون سيشكل إضافة كبيرة إلى الأصول العربية الإجمالية في الخارج والتي قُدّرت في العام 2004 بما بين 1,2 و1.5 تريليون دولار. وعلى افتراض استمرار الفوائض النفطية الكبيرة ما بعد العام 2006 وهو الأمر المرجح، فإن ذلك سيعني نمو هذه الاستثمارات إلى أكثر من 2


ftc@ftc.com.lb

تريليون دولار على الأقل قبل نهاية العقد الحالي.

وقد يجدر التساؤل عن مغزى هذا الخروج المستمر للأموال العربية إلى الأسواق الدولية، فيما الدول العربية بأمس الحاجة للاستثمارات لتطوير اقتصاداتها ومواردها، لكن الإجابة على ذلك سهلة جداً وهي أن العالم العربي لم يزل غير قادر على امتصاص إلا الجزء اليسير من الفوائض النفطية الجديدة المهاجرة وتوفر البيئة النفطية الاستثمارية المناسبة لها، ولعله يمكن الإضافة هنا بأن الوقت قد حان لدفع تكلفة تلكؤ الإصلاح الاقتصادي وإضاعة الفرص الكثيرة لإطلاقه بجدية في المرحلة الماضية.

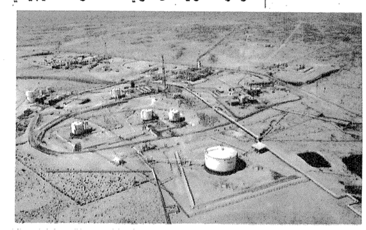
الإنفاق الاستثماري قد يصل في 2006 إلى نحو 140 مليار دولار

الاستثمار محلياً وعربياً

مما لا شك فيه بأن جزءاً من الفوائض النفطية الجديدة سيجد طريقه إلى الأسواق المحلية من خلال استثمارات محلية متعددة للحكومات الخليجية، مباشرة وغير مباشرة. لكن هذه الاستثمارات، التي تختلف عن الإنفاق الكبير المتوقع على المشاريع الإنمائية القطاعية، تبقى محدودة نسبياً مقارنة بالفوائض الذاهبة أو التي ستذهب إلى الأصول الخارجية. في المقابل فإن الوقع الأساسي للإيرادات النفطية المتنامية على حركة الاستثمار المحلي كان ولم يزل من خلال تأثير هذه الإيرادات غير المباشرة على النشاط الاقتصادي الإجمالي وبالتالي على حجم السيولة المحلية والذي انعكس في الارتفاع الكبير بل التضخم الذي تشهده أسواق الأسهم الخليجية، كما أسعار العقارات والأصول المحلية الأخرى. ويبدو بناءً على ما حدث حتى الآن أن هذا التضخم في أسعار الأصول المالية والثابتة في الدول الخليجية سوف يستمر طالما استمرت الإيرادات النفطية بالنمو والفوائض بالتراكم، مع ما يؤدي إليه ذلك وبالضرورة من توسع إضافي سريع في السيولة المحلية.

الاستثمارات الخليجية في الخارج، 2 تريليون في نهاية العقد الحالي

وفي هذا السياق ومن جهة أخرى، فإن هناك اليوم مؤشرات متزايدة عن نمو في الاستثمارات الخليجية في الأسواق المالية لبعض الدول العربية الأخرى ومنها بالتحديد لبنان ومصر والأردن كما في العقارات والأصول الثابتة الأخرى في هذه الدول وغيرها، وكذلك دور للمستثمرين الخليجيين في تشجيع عمليات شراء أو دمج الشركات والاستثمار المباشر المتنامي في المشاريع المختلفة في العالم العربي. لكن هذه الاستثمارات تبقى مقتصرة إلى حد كبير على نشاط القطاع الخاص الخليجي، وهي لو قيست بمجملها قد نمت بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة ولكنها تبقى نقطة في بحر مقارنة بحجم الرساميل الحكومية والخاصة المتوقع استثمارها في الأصول الخارجية في الأسواق العالمية خلال هذه السنة والسنة المقبلة، كما سبق القول.



تحديات ارتفاع النفط

وفي النهاية فإنه لا بد من الاستنتاج بأن دول الخليج العربي تواجه اليوم، وفي ظل بحبوحة نفطية غير مسبوقة في وقعها ومداها، تحديات جديدة تضاف إلى تحديات النمو والإصلاح التقليدية. فالأوضاع في سوق النفط العالمية التي كانت وراء الارتفاع الكبير في الأسعار والعائدات النفطية حتى الآن أصبحت اليوم أوضاعاً ضاغطة بمعنى أنه لم يعد أمام دول الخليج ومجموعة دول الأوبك بشكل عام سوى الإنتاج بأقصى طاقتها وإلا اعتبرت مسؤولة عن ارتفاع إضافي وربما مجنون في أسعار النفط سيلحق ضرراً بالغاً في الاقتصاد العالمي.

وفي ما عبّرت حكومات الدول الصناعية في الأسابيع الأخيرة عن مخاوفها المتزايدة من الارتفاع السريع في أسعار النفط الذي بدأ ينعكس بوضوح تراجعاً في الإنفاق الاستهلاكي والنشاط الاقتصادي وارتفاعاً في معدلات التضخم في تلك الدول، فقد أصبح واضحاً أنه لم يعد هناك طاقة إنتاج إضافية في المدى القصير لتحقيق فائض في الإيرادات يؤدي إلى تراجع محسوس في أسعار النفط. وما يزيد من حدة المشكلة عدم توفير طاقة تكرير كافية في الدول الصناعية. أما الخوف الأساسي فهو يتعلق بالمدى المتوسط والطويل، إذ تقول توقعات أخيرة لجهات عدة وخبراء ومنهم منظمة الأوبك أنه إذا ما استمر النمو السريع في الطلب العالمي على النفط في المرحلة المقبلة، خصوصاً في ضوء الطلب الكبير الكامن في الصين والهند، فسيكون هناك نقص في الإنتاج العالمي من النفط الخام في المستقبل على الرغم من تنفيذ جميع مشاريع التطوير ورفع طاقة الإنتاج المخططة في الدول النفطية.

ويجدر التساؤل في ظل هذا الواقع الجديد، هل فقدت دول الخليج النفطية قدرتها على التحكم بمواردها الهيدروكربونية وعلى اعتماد سياسة إنتاج تأخذ احتياجات الحاضر وأجيال المستقبل في الاعتبار؟ وهذه الدول تواجه الآن معضلة أساسية وشاقة من حيث أنها أضحت مضطرة لتحويل احتياطاتها البترولية بأقصى سرعة إلى موارد نقدية لا تستطيع اقتصاداتها استيعابها بالوتيرة الكامنة فتضطر بالتالي إلى تحويلها إلى استثمارات في الخارج، وهي استثمارات لا تخلو من المخاطر ولا يمكن الركون لمستقبلها بثقة كاملة في نهاية الأمر. ■

الخدمات

إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات

- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستثمارية الفعّالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية

- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعّال للضرائب

خدمة الاستثمارات العقارية للمملكة المتّحدة

المكاتب

المكتب الرئيسي
المكتب الخاص
بنك دبي الوطني
ص.ب ٧٧٧ – دبي
الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٠٤-٢٠١٢٩٥٤
فاكس: ٠٤-٢٢٢٠١٢٢

فرع لندن
٢٠٧ شارع سلون، لندن SWIX 9QX،
المملكة المتحدة
هاتف: ‎+٤٤ ٢٠ ٧٢٤٥ ٦٩٢٣
فاكس: ‎+٤٤ ٢٠ ٧٢٣٥ ٣١١٩
منظمة قانونياً ومجازة من قبل سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة

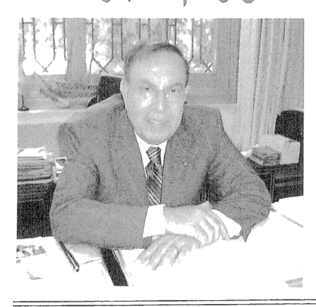
شركة ائتمان بنك دبي الوطني (جيرسي) المحدودة
ص.ب ٦٢١
لو كالي تشامبرز
٤٥ بات ستريت
سانت هيلير، جيرسي
جزر القنال
JE4 8YD
هاتف: ‎+٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٢٦٨
فاكس: ‎+٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٩٢١



www.nbd.com

د. عبد الرحمن العطار
استقلت من غرفة دمشق ولم أهجرها

دمشق - يارا عشي



هل تتصورون ملاحاً لا يزال في قمة عطائه، يهجر سفينته التي عاش معها وفيها عمراً يمخر عباب البحار، عبد الرحمن العطار هو الملاح، وغرفة تجارة دمشق هي سفينته الحبيبة، التي قرر أن يستقيل من مجلس ادارتها ولكن من دون ان يهجرها. وفي ثنايا مسيرة عبد الرحمن العطار من الدراسة الى العائلة والتجارة، فصول من تاريخ غرفة تجارة دمشق. واستقالة العطار قد تريحه من بعض المسؤوليات الاجرائية والمباشرة في الغرفة، وتفسح المجال للجيل الجديد وذلك ما يريده، ولكنها "لا تعفيه" من ارتباطه بمستقبل الغرفة وتطورها وذلك ما يحرص عليه بقوله انه سيكون جاهزا في أي وقت ليعمل "كمستشار في خدمة اعضاء الغرفة". "الاقتصاد والاعمال" التقت عبد الرحمن في الحوار التالي:

— هل تؤكد أن صلة الرحم التي تربطك بسفينتك، غرفة التجارة، قد انقطعت نهائياً أم لا؟

— لا يمكنني أن أغادر السفينة نهائياً أو أن أرسو بعيداً عنها. صحيح أنني غادرت دفتها، ولكن صلتي لا تزال وثيقة جداً بها، كيف لا، وذاكرتي حبلى بذكريات مع أسماء لامعة من مؤسسي هذه الغرفة عارف الحلبوني وبشير رمضان وغيرهما.

■ سليل عائلة تجارية ■

— بداية، من هو عبد الرحمن العطار؟

— أنا من عائلة متوسطة، والدي الحاج مصطفى العطار كان رجل علم وتجارة. ولدت في منطقة مسجد الأقصاب في دمشق العام 1938، وسافرت إلى تشيكوسلوفاكيا العام 1957 لأتخصص في مجال الهندسة الهاتفية. وبعد سنة وجدت نفسي أنتقل إلى دراسة الاقتصاد. وربما يعود ذلك الانتقال إلى ممارستي التجارة مع إخوتي سابقاً في شركة عطار وشركاه. ولقد أسسنا أنا وشقيقي فارس مجموعة تعمل في مجالات عدة وهي لا تزال تنشط في مجالات السياحة وتمتلك فنادق عدة، مثل الكارلتون والفردوس وزنوبيا في تدمر، كما نمتلك مصنعاً للأدوية. ونشطنا سوية في مجالات تصنيع الأنابيب وكرتون التغليف والأثاث ومواد البناء وفي شركة بركة للإنتاج الزراعي والحيواني وشركة الشرق للسياحة والنقل، إضافة إلى شركة الشرق الأدنى وكيلة الخطوط الجوية الايطالية. أنا متزوج منذ العام 1968 من كريمة المهندس منيب الدردري ولدي ثلاثة أبناء هم سامر وناديا وعبد الغني.

■ مثاله الأعلى ■

— من كان الأكثر تأثيراً فيك ودفعك للانغمار في الحياة التجارية والاقتصادية؟

— والدي الحاج مصطفى هو الذي كنت أسعى للتمثل به، وللأسف لم أستطع أن أصل إلى مستوى علمه. كنت أتمنى أن أعيش معه أكثر ولكنني فقدته عندما كان عمري 20 سنة. كان والدي يقول لي أن الدين معاملة وأن على الإنسان ألا يقوم بشيئين الإشراك بالله والإضرار بالناس وعندها تكون الجنة من نصيبه. وأتذكر دائماً جلسات والدي مع التجار، كانوا يتعاملون في ما بينهم بأخلاقية عالية ومن دون وثائق أو صكوك وأوراق. كانوا متآزرين في ما بينهم. وهذه الأخلاقية لم تعد موجودة حالياً للأسف. تلك الجلسات كانت المقدمة لدخولي إلى عالم التجارة حيث سمعت من والدي أن كلمة تاجر هي التاء تقوى، والألف أمانة، والجيم جرأة، والراء رحمة.

— بعد الدراسة الجامعية في براغ كيف دخلت إلى الحياة العملية وإلى أي سوق؟

> مستعد لأن أكون مستشاراً لأعضاء الغرفة

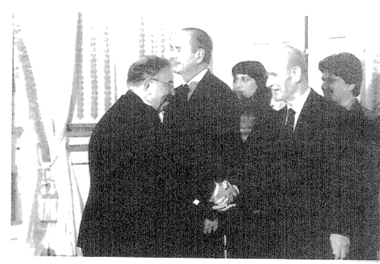
— عندما عدت من براغ عملت مع أخوي عبد الغني وفارس في شركة عطار أخوان، التي نشطت في الأساس في مجال التجهيزات الهاتفية والالكترونية والكابلات والتعهدات الكهربائية، ونفذت حينها مشاريع كبيرة، وفي العام 1965 انقسمت إلى شركتين، وحينها أصبحت رئيساً لإحداهما، ثم اتجهت إلى قطاع الصناعة وقمت مع أخي الكبير بتأسيس شركة الأنابيب العربية، وأذكر حينها أن استيراد الأنابيب كان ممنوعاً في سورية فاكتسبنا شهرة كبيرة حتى أصبحت السوق تسمي هذا المنتج "أنبوب العطار".

■ العمل في الصغر ■

— يُعرف عن العائلات الدمشقية أنها تحث أولادها الصغار للعمل في سن مبكرة عند الغير فهل حصل هذا معك؟

— نعم حصل ذلك، فكان والدي يجبرني على العمل خلال العطلة الصيفية لكي أعرف قيمتي الأجر والمال، حينها عملت عند أشهر من

كان يعمل في مجال الكهرباء في ورشة لإصلاح المحركات، وكان أول أجر قبضته 7 ليرات في الأسبوع. حينها كان عمري 13 سنة، ثم عملت في تجارة وإصلاح الساعات، وبعدها في إصلاح أجهزة التكييف. باختصار تعلمت من والدي أن أكون صادقاً مع نفسي، وأن أحترم العمل ثانياً. وفي أثناء وجودي في براغ تعرفت على مجموعة من زملاء الدراسة الذين شغلوا في ما بعد مراكز حكومية مرموقة في تشيكوسلوفاكيا، فتهيأت لي فرصة لأن أكون ممثلاً لعدد من الشركات التشيكية وباشرت حينها بعمل مشترك لإنشاء مصفاة حمص ومعمل السكر.



في باريس، يصافح الرئيس السوري الراحل حافظ الأسد وبدا الرئيس الفرنسي جاك شيراك

■ بدايته الأولى في الغرفة

– كيف تم اختيارك وأنت شاب صغير إلى جانب تجار كبار لتأسيس غرفة التجارة؟

– في لقاء تم بين التجار ووزير التموين الأسبق عبد الكريم عدي، شرحت كيف أن وجود الاشتراكية لا يلغي دور القطاع الخاص الذي يستطيع أن يلعب دوراً كبيراً في تجارة التجزئة والتوزيع، فأعجب الوزير بي ولذلك تم تعييني وإضافة اسمي إلى الغرفة العام 1967 عندما كانت برئاسة المرحوم بشير رمضان. وفي أول اجتماع لي في الغرفة وعمري حينذاك 31 سنة كنت في حالة إعجاب وانبهار ولم أتفوه بكلمة واحدة وأنا جالس إلى جانب تجار كبار مثل بشير رمضان وبدر جمال الدين وبدر الدين الشلاح وأمين شحادة وعيسى درويش.

– في مرحلة السبعينات كانت الحركات السياسية ناشطة في سورية لماذا لم تنجذب أنت إلى السياسة؟

– عرض علي ذلك أحد الأصدقاء فأجبته أن طموحي هو العمل في غرفة التجارة لأن من يعمل في هذا المضمار لا يسجن، لكن مع الأسف فقد سجنت لفترة قصيرة العام 1977.

■ مع حافظ الاسد

– ماذا تقول عن علاقتك، أنت وتجار الغرفة، مع الرئيس حافظ الأسد؟

– تعرفت على الرئيس الراحل عندما كان قائداً للقوى الجوية ووزيراً للدفاع، الرئيس المرحوم كان مستمعاً من الطراز الأول، وكان يجلس مع مجلس إدارة الغرفة لساعات طوال ويدخل في أدق التفاصيل، وكان من بين خصاله أنه يسمح لمن يحبه بالكلام والنقاش من دون حواجز، وكان يهمل من يرى فيه أنه يحمل آراء غير منطقية. لقد تلمست من الرئيس الأسد أنه كان وفياً، كما أنه بعث أكثر من مرة برسائل شفوية لي تقول أن الشاب العطار يملك طروحات واعدة. وفي لقاءاتنا معه كان يسمح لي ببعض المزاح والمداعبات التي لا تؤذي الآخرين. أقول للتاريخ أن المرحوم حافظ الأسد أحب دمشق وشعر بأن دمشق كانت وفية له، خصوصاً في أحداث أوائل الثمانينات المؤسفة. كأعضاء غرفة كنا نلتقي بالرئيس مرتين بالعام نطرح عليه قضايانا وهمومنا التي كان يلبيها في اليوم الثاني مباشرة. وعندما كانت سورية محاصرة وتعاني من ضغوطات اقتصادية سمح الرئيس الراحل للقطاع الخاص باستيراد الكثير من المواد، خصوصاً تلك المواد الأولية الداخلة في الصناعة، وكان يقدر عالياً الموقف الوطني لرجال الأعمال بمساندة وطنهم، في وقت فضل البعض منهم البحث عن المال والأرباح خارج الوطن وبمعزل عنه. وكان المرحوم قد بادر بطرح التعددية الاقتصادية والقطاع المشترك الزراعي حتى قبل أن يتبنى الاتحاد السوفياتي سياسة البيرسترويكا. وأقول هو من دفعني لإنشاء شركة زراعية وأخرى سياحية كقطاع مشترك. ولن أنسى ذلك الشرف الذي نلته عندما ذهبت مع الرئيس الراحل في زيارته إلى باريس ولقائه بالرئيس شيراك، تلك الزيارة الحاسمة التي شارك فيها نخبة من رجال الأعمال السوريين.

■ ..ومع د. بشار الأسد ■

– وما هي تجربتكم الشخصية ومن خلال غرفة التجارة مع الرئيس د. بشار الأسد؟

– لا شك بأن الرئيس بشار يحمل أفكاراً متطورة، وخلال السنوات الماضية استطاع أن يطور جزءاً كبيراً من القوانين، ولكن ما يؤسف له أن الذين تسلموا هذه القوانين لم يستطيعوا تطبيقها بالشكل الصحيح. أكثر لقاءاتي مع د. بشار كانت رسمية ولقد سعدت كثيراً باستقبال الرئيس بشار لأعضاء غرفة تجارة دمشق مؤخراً، وهذا اللقاء يعني أن العقول يجب أن تكون يقظة، وروح المسؤولية يجب أن تكون عالية، والصراحة والتضامن والتكامل بين رجال الأعمال والحكومة يجب أن تؤسس على أرض صلبة.



مع المرحوم بدر الدين الشلاح رئيس غرفة تجارة دمشق سابقاً

الدولية، وهي فرع من غرفة التجارة الدولية التي تأسست قبل أكثر من 75 سنة ومركزها في فرنسا وتعتبر نافذة على الاقتصاد العالمي وبمعزل عن الغرف المحلية، وهي في سورية تضم رجال الأعمال ومصرفيين ومحامين ورجال تأمين وتلعب دوراً كبيراً في مجالات التحكيم والملكية الفكرية والمصارف والتأمين والنقل والجرائم البحرية وغيرها من المهام؟



د. العطار مع الشيخ عبد الله الراشد الخرجي والمرحوم الشيخ اسماعيل أبو داوود والمرحوم عبد العزيز الصقر

34 سنة في الغرفة

— منذ تعيينك في غرفة التجارة قبل نحو 34 سنة وحتى قررت الخروج من إدارة سفينتها، ما هي أبرز المراحل التي مرت بها الغرفة؟

— في مرحلة السبعينات، وهي المرحلة الأولى، كنا نشعر أننا نبني بناءً في الغرفة. وفي الثمانينات التي اتسمت باضطرابات سياسية، لعبت الغرفة دوراً مهماً في تنشيط الاستثمار الداخلي، ثم في بداية التسعينات قطفنا جميعاً الثمار بظهور قانون الاستثمار الرقم 10، حيث تمكنت مجموعة من رجال الأعمال من إقامة المصانع، ثم تحرير السلع. أما في المرحلة الثالثة وأقصد مرحلة التسعينات بكاملها، فقد بدأ دور الغرفة بالانحدار خصوصاً في نوعية التمثيل فيها، ولم أكن راضياً عن طبيعة انتخابات الغرفة في دورتيها السابقتين، فقد شعرت أن البعض سعى لعضوية مكتب الغرفة كنوع من المكاسب. وما أزعجني كثيراً أن تكون هناك مرحلة شراء الأصوات بعيداً عن جدارة الشخص المرشح والفائز. الآن أتلمس أن هناك من يتناحر على المناصب بعيداً عن المضمون والهدف الأساسيين من وجود الغرفة.

— هل صحيح ما يقال أن من يحصل على عضوية الغرفة يجني مكاسب شخصية؟

— بداية، إن عضوية الغرفة هي مكسب معنوي كبير، ولكن هناك من يعتبرها سلماً يتسلق عليه ليحصل على مكاسب إضافية، وهو لا يستطيع أن يمثل بلده التمثيل الصحيح. على عضو الغرفة أن ينجح في كسب ثقة التجار واحترامهم وأن يبني علاقات خارجية سليمة مع رجال الأعمال ومع الغرف غير السورية وأن يشجعهم على الاستثمار في سورية. أعتقد أن الغرفة لعبت دوراً كبيراً وساعدت الحرفيين كثيراً، ولكن من أبرز سلبياتها أنها لم تتطور واعتمدت على الأنشطة الفردية لبعض أعضائها ولم تستطع بناء مكتب للدراسات السليمة وآخر للتدريب المهني السليم، وربما أن سبب هذه السلبيات يعود إلى أن هناك من دخل إلى الغرفة بحثاً عن المظهر الاجتماعي. يجب إعادة النظر بعضوية الغرفة وأقول صراحة أن هناك الكثير ممن أصبحوا أعضاء فيها لأنهم يملكون سجلاً تجارياً فقط من دون أن يكون لهم وجوداً فعلياً في السوق، وما يؤسف أن البعض في الغرفة يريد استمرار هذه الحالة لأنها تحقق له أصواتاً في الانتخابات.

— وبعد خروجك الرسمي من مكتب الغرفة، ما هي طبيعة أنشطتك التجارية العامة؟

— منذ عشر سنوات، أسست اللجنة الوطنية لغرفة التجارة الدولية، وهي فرع من غرفة التجارة الدولية التي تأسست قبل أكثر من 75 سنة ومركزها في فرنسا وتعتبر نافذة على الاقتصاد العالمي وبمعزل عن الغرف المحلية، وهي في سورية تضم رجال الأعمال ومصرفيين ومحامين ورجال تأمين وتلعب دوراً كبيراً في مجالات التحكيم والملكية الفكرية والمصارف والتأمين والنقل والجرائم البحرية وغيرها من المهام؟

طلاقه مع الغرفة

— بعد كل هذا، لماذا قررت الا ترشح نفسك لدورة جديدة لغرفة تجارة دمشق؟ وهل تشاورت مع آخرين قبل أن تتخذ هذا القرار؟ هل هو انسحاب مؤقت لتعود لاحقاً باندفاعة جديدة؟

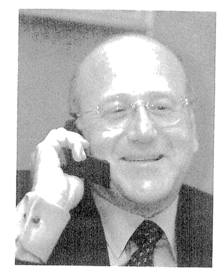
— في اجتماعات الغرفة الأخيرة شعرت أن الدولة تهمش غرفة التجارة، وكنت ألاحظ أن اللقاءات الحكومية مع الغرفة والتعامل الحكومي مع مذكراتها لا يقوم على قاعدة صحيحة، فأحسست بأنني لم أعد مفيداً. كان شعوري صعباً للغاية قبل اتخاذ القرار، وفي الاجتماع الأخير لاتحاد غرف التجارة السورية انهمرت دموعي لأنني كنت أشعر بأن هذا الاتحاد أحد أبنائي. بكيت عندما تركت الاتحاد وأخبرت د. راتب الشلاح بقراري، وأذكر للتاريخ أنه أيضاً كان قد قرر ترك مكتب غرفة التجارة، لكنني لم أعرف الظروف التي جعلته يتراجع عن رأيه. بالنسبة لي لم أنقطع عن الغرفة لحد الآن وأنا ممتن لزملائي في الغرفة الذين قرروا اعتباري عضواً فخرياً فيها، فأصبح بإمكاني أن أحضر جميع الجلسات وإن لم أحضرها لحد اليوم. بصراحة أقول أن لا عودة عن هذا القرار، هذه حالة طلاق وعلي المواصلة في خدمة بلدي في مجالات أخرى، وأنا مستعد أن أكون بين أيدي أعضاء الغرفة كمستشار صغير.

دروس تعلمها

— وبعد هذه السنوات، هل تعلمت الاقتصاد بمعناه الحقيقي؟

— أقول أن العلم وحده لا يكفي، والخبرة وحدها لا تكفي، ويجب الجمع بينهما. وبتواضع أقول أنني جمعت من كل مهنة خبرة كافية وكنت تلميذاً مجداً. وبصراحة أقول أنني أخطأت وخسرت في التجارة بعض الأحيان ولكن خسارتي كانت دائماً محسوبة ولم أغامر. أنا الآن أعمل في مجال الصناعات الغذائية وسر نجاحي في هذا المجال يكمن في انتقائي لشركاء يتقنون مهنتهم. في حياتي الاقتصادية لم أقع في أخطاء فادحة ولكن كانت هناك فرص لم أستثمرها جيداً، ذلك لأنني لم أتخذ القرار في الوقت المناسب، مثلاً لم استثمر في مجال العقارات لأنني أعتقد أنها لا تمنح متعة كما التجارة والصناعة. من الطبيعي أن أختلف قليلاً عن رجال الأعمال، فقد بادرت بتأسيس مشفى الشامي– عطا– بدير وخصصت جزءاً من دخله لتقديم الخدمات الإنسانية المجانية وفاءاً مني لروح أخي المرحوم عبد الغني الذي لعب دوراً كبيراً في حياتي. وبالمناسبة، أنا غير راض عن مستوى ما يقدمه رجال الأعمال اجتماعياً. سابقاً كانوا يقدمون الكثير المتميز مثل مشفى المواساة والمساعدات إلى العراق، في حين أنهم يتراجعون عن هذا الدور حالياً. باختصار أقول أنا وطني وعروبي بالاقتصاد من دون رفضي التعامل مع الاقتصاد العالمي والتداخل معه ولكن من المستحيل أن يقوم هذا التعامل على حساب بلدي حتى وإن حقق لي هذا التعامل ربحاً سريعاً. ■

"إنفستكوم" للاتصالات هويـــة مؤسساتيـــة ونمو متواصل



نجيب ميقاتي

كتب بهيج أبو غانم

تتردد منذ أسابيع قليلة في الوسط المالي ووسط قطاع الاتصالات، معلومات شبه مؤكدة تشير الى خطوة أساسية ونوعية تعتزم اتخاذها شركة إنفستكوم القابضة Investcom Holding التي تعتبر في طليعة شركات تشغيل خطوط الهواتف النقالة (mobile phones) في الأسواق الناشئة.

وتفيد هذه المعلومات أن خطوة "إنفستكوم" المرتقبة، والتي هي ذات طابع مالي، سيكون من شأنها تكريس موقعها المؤسساتي، وترسيخ دورها كلاعب اساس في قطاع الاتصالات المتنقلة، فضلاً عن توفير منصة جديدة لها تكون مرتكزاً لخطة توسعية طموحة هي امتداد لخطط التوسع المدروسة والمتوازنة التي اعتمدتها على مدى العقدين الماضيين.

وعُلم ان "إنفستكوم" وباختيارها دبي مركزاً لاطلاق خطوتها هذه، ستحقق مبادرة رائدة وأولى من نوعها في اطار النشاطات التي يشهدها مركز دبي المالي العالمي الذي سيبدأ عمله في وقت لاحق من شهر أيلول/ سبتمبر الجاري. ومن غير المستبعد، حسب المصادر المالية في دبي، ان تكون خطوة "إنفستكوم"، تستهدف دخول الاسواق المالية الاقليمية والاوروبية من خلال توسيع قاعدة المساهمين فيها والانطلاق بها نحو مرحلة جديدة ترتكز على النجاحات المتتالية التي حققتها في عدد من الاسواق الناشئة سواء كانت في منطقة الشرق الاوسط او في القارة الافريقية، كما ترتكز على عدد من المزايا التفاضلية التي اكتسبتها "إنفستكوم" سواء من حيث طبيعة الاسواق التي تعمل فيها، او من حيث الهيكلية الادارية والتقنية التي تتولى ادارة الشركة، فضلاً عن السمعة المهنية والتجارية التي بنتها الشركة من خلال تعاملاتها.

إن هذه الخطوة المرتقبة التي تقدم عليها "إنفستكوم"، ومن خلال امارة دبي في دولة الامارات العربية المتحدة، لا تأتي من فراغ، بل تأتي تتويجاً لانجازات تراكمت على مدى نحو ربع قرن من الزمن، كما تأتي ثمرة لستراتيجية اعتمدتها الشركة استهدفت النمو التدريجي والثابت.

تستدعي هذه النقلة النوعية لـ"إنفستكوم" والمتوقعة قريباً، تسليط الاضواء على هذه الشركة: واقعها الحالي، كيف بدأت، وكيف تطورت، وما هي المراحل التي مرت بها، وصولاً الى آفاق هذه الشركة في المرحلة المقبلة.

3.3 ملايين مشترك

شركة انفستكوم القابضة التي بدأت العمل بهذه الصفة في العام 1994 وتأسست في اللوكسمبورغ كشركة عامة تعدّ اليوم في طليعة الشركات العاملة في مجال تشغيل خطوط الهاتف النقال في الاسواق الناشئة، وتغطي الشركة حالياً 8 بلدان في الشرق الاوسط وافريقيا ويبلغ عدد سكانها الاجمالي نحو 110 ملايين نسمة.

ولدى "إنفستكوم"، ووفقاً لأرقام نهاية حزيران/يونيو 2005 نحو 3,3 ملايين مشترك يتوزعون على البلدان الثمانية وهي:

- سورية واليمن (الشرق الاوسط).
- غانا، بنين، ليبيريا، غينيا بيساو والسودان (أفريقيا).
- قبرص، موناكو "شبكة اتصالات دولية" (أوروبا).

حققت الشركة نتائج مالية جيدة على مدى السنوات الماضية، وزادت الايرادات غير الصافية، أي قبل اقتطاع الضرائب والاستهلاك، بنسبة 82 في المئة خلال العامين المنصرمين في حين زادت الارباح الصافية 60 في المئة.

وتتميز "إنفستكوم" التي تستوعب 3 آلاف موظف من جنسيات مختلفة انها تعمل في بلدان ناشئة ذات كثافة اتصالات (penetration) منخفضة تتراوح بين 3 و 11 في المئة، الامر الذي يتيح امامها مجالات واسعة للنمو في مجال عدد المشتركين، لا سيما ان هذه البلدان تتمتع اقتصادياً بمعدلات نمو عالية. ويشهد الوضع المالي للشركة نمواً مطرداً عاماً بعد عام من حيث الحجم والايرادات والربحية.

وتحتل "إنفستكوم" في البلدان التي تعمل فيها موقعاً متميزاً ورائداً، فهي إما المشغّل الاول، او هي المشغّل الثاني والقوي، وهي في كل الحالات تعمل في اسواق تنافسية ومحكومة بهيئات ناظمة وتسعى الى زيادة حصتها السوقية من خلال تقديم أفضل خدمات الاتصالات جودة وبأنسب الاسعار، مع التركيز على خدمة العملاء وارضائهم.

1982: الانطلاقة

واذا كانت "إنفستكوم" سطّرت قصة نجاح مستمر منذ العام 1994 وبوصفها الشركة القابضة المحلية في اللوكسمبورغ، فإن لهذه القصة بداياتها الاولى التي انطلقت من لبنان ومن خلال تأسيس مجموعة إنفستكوم (Investcom group) حيث كانت البداية مع شركة "إنتل تك" Inteltec

"إنفستكوم" التطور خلال 12 شهراً

أظهرت مقارنة نشاط "إنفستكوم" بين 2003 و2004 نمواً ملحوظاً في معظم المؤشرات المالية؛ وخلال الفترة المشار اليها جاءت مؤشرات النمو كالاتي:

- **عدد الزبائن (المشتركين) : 71 في المئة**
- **الايرادات الصافية: 55 في المئة**
- **الربح الصافي: 92 في المئة**

المتخصصة في تقديم خدمات الهندسة الاتصالاتية.

ولعل القراءة التاريخية لرحلة "إنفستكوم" منذ العام 1982 حتى اليوم، تظهر كيف ان هذه الشركة اختارت ستراتيجية النمو المتدرج والمدروس، فارتفع بنيانها مدماكاً فوق مدماك، وراكمت من خلال ذلك خبراتها، ولا تزال تسعى باستمرار الى استكمال بنيتها المؤسساتية والى استقطاب الكفاءات وبناء الكوادر الادارية والمالية والتسويقية الى ان بلغت هذا المستوى الذي يؤهلها للبدء بمرحلة متقدمة. فكيف كانت البداية؟ وكيف كان التطور والتوسع؟

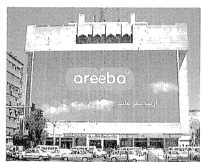
الحاجة والاستجابة

واذ كنت الحاجة هي أُم الاختراع كما يقال، فإن حاجة المجتمع كانت الحافز وراء إقدام مجموعة إنفستكوم على دخول قطاع الاتصالات، بهدف الاستجابة لهذه الحاجة القائمة وتلبية متطلبات كانت في غاية الاهمية بالنسبة الى القطاعات الاقتصادية المختلفة. وكانت تلك المبادرة اوائل ثمانينات القرن الماضي بمثابة ادراك مبكر لأهمية الاتصالات كقطاع محرك لكل القطاعات الاقتصادية.

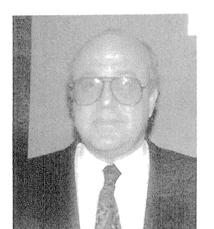
وجاءت البداية عندما قرر أحد المؤسسين لمجموعة إنفستكوم المهندس **طه ميقاتي** الانتقال من الخليج (أبو ظبي) حيث كان شريكاً أساسياً في شركة مقاولات بارزة (شركة الانشاءات العربية) الى بيروت ليتابع نشاطاته المختلفة من العاصمة اللبنانية والتي شملت في تلك الفترة المضطربة عدداً من المجالات.

ومن خلال عمله في بيروت أدرك **طه ميقاتي** مع شقيقه **نجيب ميقاتي** المتخرج حديثاً من الجامعة الاميركية في بيروت، اهمية عامل الاتصالات التي كانت معطلة بصورة شبه تامة بحيث أدى ذلك الى عزل لبنان عن العالم الخارجي، إلا عبر قنوات ضيقة ومحدودة وغير متاحة في كل الاوقات.

وازاء ذلك رأى **طه ميقاتي**، كرجل اعمال، وشقيقه **نجيب** أنه لا بدّ من ايجاد



مقر الشركة في سوريا

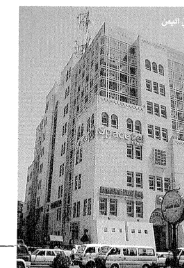


طه ميقاتي

وسيلة ما تيسر عملية الاتصال مع الخارج وتلبي حاجة حيوية لا سيما بالنسبة الى المؤسسات الاقتصادية ورجال الاعمال. ولم يكن الاعتماد على خدمات الدولة في ذلك الوقت امراً ممكناً او مجدياً، في ظل استمرار الحوادث وفي ظل الشلل الذي اصاب الادارات العامة ما جعلها معطلة او مستباحة. وهكذا بدأ الشقيقان رحلتهما المشتركة التي كانت انطلاقتها الحقيقية من قطاع الاتصالات.

الاتصالات عبر الراديو

انطلاقاً من ذلك تحرك الشقيقان **طه ونجيب ميقاتي** باتجاه عمليات الاتصالات عبر الراديو ومحطات "الساتلايت" الخاصة، وعوضاً عن وضع هذه الاجهزة الهاتفية على متن البواخر، تم تنفيذ مشروع تثبيتها على سطوح الابنية، وقد رحّب الأصدقاء من اصحاب المؤسسات المصرفية والسياحية بهذه البادرة نظراً الى حاجتهم الملحة لوسيلة اتصال مضمونة من اجل تسيير وتسهيل اعمالهم ونشاطاتهم، خصوصاً من اجل ابقاء الحركة الاقتصادية في احلك الظروف.



... وفي اليمن

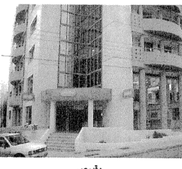
ونتيجة لهذا التجاوب قرر الشقيقان **طه ونجيب ميقاتي** الانتقال من الصدفة المبنية على الحاجة الى الاحتراف المبني على التخطيط فبادرا الى تأسيس الشركة التي تهتم بقطاع الاتصالات.

وفي تلك الفترة تم تركيب نحو 50 خطاً هاتفياً نظراً الى الكلفة العالية التي كانت تبلغ نحو 50 الف دولار للخط الواحد، مع كلفة تخابر عالية في حدود 10 دولارات للدقيقة.

أول نظام خليوي

مرة أخرى، وانطلاقاً من قاعدة ان الحاجة هي الدافع للمبادرة كما للاختراع، وبهدف السعي الى تخفيض الكلفة على مجموعة المشتركين، ولدت لدى الشقيقين فكرة تركيب شبكة هاتف خليوي يربط لبنان مع الخارج عبر الاقمار الاصطناعية، فتم انشاء هذه الشبكة في لبنان عبر نظام AMPS الذي كان افضل الأنظمة المتاحة آنذاك.

وقد تم ذلك في العام 1991 والذي شكل اول نظام خليوي في الشرق الاوسط تابعاً لشركة خاصة، ففي تلك الفترة لم تكن قد نشأت في العالم العربي فكرة الهاتف الخليوي ولم يكن مطروحاً موضوع خصخصة قطاع الاتصالات او منح رخص تشغيل للقطاع الخاص، وكان من الطبيعي وبعد هذه المبادرة المبكرة والرائدة، ان تختار شركة فرانس تليكوم مجموعة إنفستكوم للتعاون معها في لبنان، بعد ان قررت الحكومة اللبنانية في حينه اعطاء ترخيصين للهاتف النقال ورسا احدهما على الشركة الفرنسية حيث تم تأسيس شركة FTML والتي عملت تحت العلامة التجارية "سيليس"، وحققت نجاحاً لافتاً سواء من حيث الانتشار او من حيث مستوى الخدمات؛ كما اكتسبت "إنفستكوم" من خلال هذا التعاون خبرات تقنية من الشريك الفرنسي، مع الاشارة الى ان نشاط شركتي الخليوي في لبنان "سيليس" و"ليبانسل" كان فاتحة لفورة عربية في مجال الاتصالات المتنقلة.



... وقبرص

الى افريقيا

وقد نجح مشروع الهاتف الخليوي AMPS في لبنان وتوسعت قاعدة المشتركين فيه نتيجة انخفاض الكلفة بشكل كبير مقارنة مع مشروع الهواتف الخاصة. وساعد على ذلك ان لبنان لم يكن قد دخل بعد مرحلة الاستقرار السياسي والامني، ولم تكن الدولة قادرة على توفير خطوط الهاتف الثابت نتيجة الدمار والسرقات التي تعرضت لها الشبكات والسنترالات.

وفي ضوء نجاح المشروع فكر الشقيقان عبر مجموعة إنفستكوم، التوسع بهذا النشاط لا سيما في البلدان التي تعاني من مشكلة عدم وجود انظمة اتصالات، تماماً كما الحالة التي كان يمر بها لبنان، وبعد دراسة هذا الامر كانت الخطوة الاولى باتجاه القارة الافريقية وتحديداً باتجاه غانا وبنين.

الى نظام الـ GSM

من خلال عملها في افريقيا ولبنان واكبت "إنفستكوم" التطور السريع الذي بدأ يشهده قطاع الاتصالات في العالم لا سيما في مجال الهواتف المتنقلة وعبر نظام GSM .

وقد كانت على أتم الاستعداد لملاقاة هذا التطور بحكم انصرافها الكلي لهذا القطاع. واستعداداً للمضي في هذا المجال بادر الشقيقان **طه ونجيب ميقاتي** الى تأسيس "إنفستكوم القابضة" والتي تم تسجيلها في اللوكسمبورغ لتكون الشركة القابضة الرئيسية لمجموعة "إنفستكوم"، وبدأت رحلة الشركة القابضة في التوسع اعتباراً من العام 1996 من غانا لتنتقل تباعاً الى بنين واليمن وسورية وليبيريا وغينيا بيساو وقبرص وأخيراً السودان عبر امتلاكها 55 في المئة من شركة "بشاير" التي تملك الرخصة الثانية لشبكات الهاتف الخليوي في السودان.

وكان سبق ذلك في العام 1994 تأسيس شركة في موناكو المتخصصة بالاتصالات الدولية.

وهكذا وفي فترة الـ 15 سنة، تمكنت "إنفستكوم القابضة" من التواجد في 8 بلدان لتشغيل شبكات الهاتف الخليوي التي تضم 3,3 ملايين مشترك، وتتوزع قاعدة الزبائن هذه مناصفة بين الشرق الأوسط (50 في المئة) وأفريقيا (50 في المئة).

الهوية المؤسساتية

وبموازاة هذا النمو التدريجي والمدروس والتخطيط المرتكز على الجدوى الاقتصادية، كانت "إنفستكوم القابضة" تحقق نمواً وتطوراً دائمين في اكمال البناء الهيكلي للشركة بحيث باتت اليوم تمتلك الهوية المؤسساتية التي ترتكز على الشفافية والافصاح، وتعمل وفقاً للمواصفات والمعايير العالمية المعتمدة في حوكمة الشركات (Governance).

فعلى رأس الشركة مجلس ادارة يضم اعضاء يتمتعون بخبرات وكفاءات لا سيما في حقل الاتصالات، خصوصاً بعد انضمام اعضاء مجلس ادارة مستقلين الى الشركة بينهم **جان فرانسوا بوتتال** وهو الرئيس التنفيذي السابق لشركة أورانج، وبينهم أيضاً **بيرج ستيراكيان** وهو محام بارز في الولايات المتحدة الاميركية.

اما على صعيد الهيكل الوظيفي فإن الشركة تضم العديد من الكوادر المميزة ذات الاختصاصات والكفاءات المتنوعة في المجالات الادارية والتقنية والهندسية والمعلوماتية، فضلاً عن المجالات المالية والقانونية والتسويقية، بحيث باتت "إنفستكوم" في طليعة شركات تشغيل الهواتف النقالة من حيث قدرتها الذاتية ومن حيث امتلاكها لأفضل الكوادر وقدرتها على جذب الاكفاء منهم.

امكانات النمو في أسواق "إنفستكوم"

البلد	نمو المشتركين بين العامين 2003 – 2004 (%)	الكثافة الاتصالاتية (%)
غانا	93	6.7
سورية	125	11.4
بنين	50	5.8
ليبيريا	100	3.1
السودان	100	3.4
اليمن	57	5.6
غينيا بيساو	-	2.7
قبرص	25	109.0

شركات متنقلة

وتتولى شركة إنفستكوم القابضة مهام الادارة المركزية في التخطيط والاشراف والمتابعة، فيما تتولى المهام التنفيذية والعملانية في كل بلد من البلدان الثمانية شركة محلية مستقلة هي الشركة المشغلة لرخصة الهواتف النقالة في البلد المعني.

والشركات المحلية في البلدان الثمانية تضم شركاء آخرين سواء محليين ام غير محليين يتميزون بالفعالية والسمعة المهنية الطيبة، الا ان "إنفستكوم" تحرص باستمرار على ان تكون قادرة في الاسواق كافة على تولي الادارة الفعلية والقيام بمهام الاشراف والمتابعة.

رأس المال البشري

وتولي "إنفستكوم القابضة" اهتماماً كبيراً بالموارد البشرية انطلاقاً من كون الانسان هو العنصر الاساسي للنجاح، وهو على رأس الموجودات من حيث الاهمية؛ وتعد "إنفستكوم" واحدة ضمن شركات قليلة تمتاز بادارة اعمالها وفي قطاع الاتصالات المتطور باستمرار من دون ان تضطر الى الاستعانة بخبرات خارجية ولو لفترات مؤقتة.

ومن اجل اعطاء الموارد البشرية الاهتمام الذي تستحقه تعاقدت "إنفستكوم" مع شركة Haye البريطانية التي وضعت نظاماً متكاملاً لرعاية الموارد البشرية من حيث التدريب والتأهيل ومن حيث اعتماد نظام المكافآت والحوافز.

التمويل الذاتي

وتتميز "إنفستكوم القابضة" عن العديد من الشركات المماثلة بمركز مالي متين وبعدم وجود التزامات وأعباء مالية. فنتيجة لسياسة النمو التدريجي والهادئ لم تعتمد "إنفستكوم" على الاقتراض الخارجي سواء من المصارف ام من الأسواق المالية، بل انها اعتمدت وبصورة اساسية على قدراتها التمويلية الذاتية، اضافة الى اعتمادها على بعض المصارف اللبنانية وفي مقدمها بنك عوده – سرادار الذي رافق الشركة منذ انطلاقتها في بيروت.

"إنفستكوم" هولدنغ في السودان

أعلنت مجموعة إنفستكوم هولدنغ – المؤسسة العالمية للاتصالات التي تتخذ من العاصمة اللبنانية بيروت مقراً لأعمالها – عن اطلاقها شبكة أريبا الخاصة بها في السودان لتصبح ثاني المشغلين للهواتف النقالة هناك؛ وبهذه الخطوة اصبحت "إنفستكوم" تدير أعمالاً لها في ثماني دول.

وسيتم تطبيق خدمة الاتصالات النقالة من "أريبا" بدءاً بالعاصمة الخرطوم خطوة تلو الاخرى عبر البلاد على مدى السنوات الثلاث المقبلة كخطوة اولى من اهداف عديدة طويلة الأمد؛ وتنوي "إنفستكوم" تغطية المدن الاساسية لتصل الى سعة نحو 750 ألف عميل في نهاية العام 2005، وسيتم ايضاً تعديل شبكة الـ GSM بتركيب شبكة G3 تجريبية في الربع الثالث من العام 2005.

وقال عزمي ميقاتي، الرئيس التنفيذي لمجموعة انفستكوم هولدنغ: "نحن متحمسون حقاً لاطلاق "أريبا" في السودان، الذي نراه سوقاً أساسية في خططنا المستقبلية. لقد جهدنا فعلاً لبناء شبكة GSM متفوقة".

العلامة التجارية: أريبا

وبعد رحلة النجاح التي حققتها "إنفستكوم" منذ العام 1982 من لبنان، مروراً بمحطة تأسيس الشركة القابضة في اللوكسمبورغ في العام 1994، وبعد النمو المطرد والثابت الذي شهدته على مدى السنوات الماضية والتوسع المدروس باتجاه الاسواق الناشئة، بعد ذلك كله، باتت "إنفستكوم" تمتلك سمعة مهنية (Corporate Reputation) في منطقتي الشرق الاوسط وافريقيا مرتكزة على أدائها المالي الجيد والى ايفائها بالالتزامات المترتبة عليها تجاه عملائها ومساهميها وموظفيها.

وارتكازاً على ذلك كله بات من حق "إنفستكوم" أن تبني اسماً تجارياً يعبّر عن هويتها المؤسساتية وتعمل خلالها كل الشركات التابعة لها. وبعد دراسة معمقة أجرتها احدى الشركات العالمية المتخصصة تم اختيار اسم أريبا Areeba في العام 2004 ليكون الماركة التجارية brand name الذي يعبّر عن الشركات التابعة لـ "إنفستكوم القابضة".

إن شعار أريبا Areeba توج قصة نجاح كتبتها "إنفستكوم" على مدى نحو ربع قرن من الزمن ومهرتها بطابع الاتقان والدأب والمثابرة والايفاء بالالتزامات.

"إنفستكوم" والمزايا التفاضلية

وكخلاصة لهذه الانجازات، فإن انفستكوم عند اقدامها على هذه النقلة النوعية التي سبقت الاشارة اليها والتي تستهدف توسيع قاعدة المساهمين استعداداً لمرحلة جديدة، انما تُقدم على ذلك وفي سجلها نجاحات وانجازات كبيرة، وفي سجلها كذلك مزايا تفاضلية قادرة من خلالها على اجتذاب ثقة شرائح مختلفة من المستثمرين؛ ويمكن تلخيص هذه المزايا التفاضلية بعدد من النقاط أبرزها الآتي:

أولاً: انها تعمل في مجال تشغيل الهواتف النقالة في اسواق ناشئة ذات كثافة اتصالات منخفضة جداً (بين 3 و 11 في المئة)، الامر الذي يضعها امام احتمالات كبيرة لتوسيع قاعدة مشتركيها بعكس الحال في الاسواق المتقدمة والمتشبعة.

ثانياً: تعمل الشركة في هذه الاسواق الناشئة التي تشهد معدلات نمو عالية، الامر الذي يؤشر الى اوضاع اقتصادية افضل في هذه البلدان.

ثالثاً: تعمل "إنفستكوم" في اسواق شرق اوسطية وافريقية تعتمد نظام الاقتصاد الحرّ في مناخ تنافسي؛ ففي هذه البلدان الثمانية هناك مشغّلان على الاقل في مجال الهواتف النقالة، ويصل عدد المشغّلين في بعض البلدان الى 4 او اكثر.

وهذا الواقع، يشير الى ان "إنفستكوم" تعمل في اسواق مفتوحة وتعتمد في عملها على التنافس وعلى توفير افضل الخدمات والمنتجات وبأنسب الاسعار.

رابعاً: تملك "إنفستكوم" بنية ادارية وتقنية متكاملة قادرة على الاضطلاع بمهام التوسع والنمو بالارتكاز على قاعدة صلبة من الموارد البشرية الكفوءة.

خامساً: تميزت "إنفستكوم" منذ انطلاقتها بالنمو التدريجي المدروس مما مكنها من مراكمة خبراتها التقنية والتسويقية، بحيث تمكنت من دخول اسواق مختلفة اعتماداً على قدراتها الذاتية وليس اعتماداً على "جواز مرور" عبر شركات عالمية ذائعة الصيت.

سادساً: تتمتع "إنفستكوم" بمركز مالي متين يعتمد بصورة رئيسية على مواردها الذاتية، الامر الذي يعكس وجود ادارة مالية كفوءة لموجودات الشركة والمخاطر والسيولة.

سابعاً: تعمل "إنفستكوم" وفقاً لمعايير الشفافية والافصاح ووفقاً للمعايير العالمية بدليل ان خطواتها المرتقبة باتجاه الاسواق المالية قد تمت باشراف شركات ذات خبرة عالمية عريقة.

Spacefon Areeba في غانا

أعلنت مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة لمجموعة البنك الدولي عن توقيعها على قرض بقيمة 40 مليون دولار لصالح شركة سكانكوم ليمتد غانا، وهي شركة تملكها بالاكثرية مجموعة إنفستكوم هولدنغ-مجموعة الاتصالات الدولية.

تعتبر "سكانكوم" التي تقدم الخدمات تحت اسم Spacefon Areeba المشغلة الرائدة في غانا. وسيساعد هذا القرض على تمويل عمليات التطوير والتوسيع التي تجريها الشركة على شبكاتها هناك. ومن الفوائد الاخرى التي يقدمها هذا القرض انه سيقوي بنية "سكانكوم" المالية بالاضافة الى تشجيع التطور الاقتصادي في البلاد من خلال تقديم خدمات اتصالات لعدد اكبر من الناس وبأسعار افضل من ذي قبل.

وقال محسن الخليل، مدير قسم تقنيات المعلومات والاتصالات الدولية في مؤسسة التمويل الدولية: " في خطوتها هذه تقوم مؤسسة التمويل الدولية بدعم لاعب أساس في قطاع الاتصالات الأفريقي النامي، وسوف يساهم هذا المشروع برفع التنافسية في السوق، كما سيدعم مساعي حكومة غانا لتحسين الأداء في هذا القطاع وذلك من خلال تمكين "سكانكوم" من تسريع توسّع شبكاتها".

مجلس الادارة

يتخذ مجلس ادارة إنفستكوم القابضة على الشكل التالي:

- طه ميقاتي رئيساً، وهو له خبرة واسعة في قطاع الاتصالات، اضافة الى خبراته السابقة في مجالي المصارف والمقاولات.

- نجيب ميقاتي نائباً لرئيس مجلس الادارة، وله خبرة متنوعة في قطاع الاعمال والاقتصاد. ومن باب الاعمال دخل المعترك السياسي في لبنان وكان وزيراً للأشغال العامة والنقل لمدة 6 سنوات، وانتخب نائباً عن محافظة الشمال (2000-2005)، الى ان اصبح رئيساً لمجلس الوزراء في نيسان/ابريل 2005 وعلى رأس حكومة انتهت مهماتها في حزيران/يونيو 2005.

- عزمي طه ميقاتي عضواً في مجلس الادارة ورئيساً تنفيذياً للشركة، وهو يحمل شهادة في الهندسة المدنية BS in civil engineering.

- جان فرانسوا بونتال الرئيس التنفيذي السابق لشركة أورانج Orange للاتصالات.

- بيرج ستيراكيان، محام بارز في الولايات المتحدة الأميركية.

ستراتيجية "إنفستكوم"

ويبقى السؤال الاساسي الذي يطرح نفسه ازاء الخطوة النوعية التي تعتزم "إنفستكوم" اتخاذها خلال شهر أيلول/ سبتمبر الجاري. والسؤال هو: لماذا هذه الخطوة؟ وما هي الاهداف التي تسعى الشركة الى تحقيقها؟

الرئيس التنفيذي لـ "إنفستكوم القابضة" **عزمي ميقاتي** الذي تحفظ عن الافصاح عن طبيعة الخطوة المرتقبة حدد للشركة 3 أهداف مستقبلية أساسية هي:

- التوسّع والتطوير المستمرين في الاسواق التي تتواجد فيها الشركة نظراً الى امكانات النمو المتاحة.

- دخول اسواق جديدة تتمتع بمزايا تفاضلية بغية تحقيق المزيد من التوزع الجغرافي لنشاطات الشركة في مجال تشغيل الهواتف المتنقلة.

- تحقيق عمليات شراء لبعض الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي يتكامل نشاطها مع نشاط "إنفستكوم" والتي يمكن من خلال امتلاكها تحقيق قيم مضافة تساهم في تعزيز موقع "إنفستكوم" وفي زيادة قدراتها التنافسية وفي تحسين أدائها. ■

أركان الريادة... تضيء «أفق مدينة» دبي بفكر عقاري مميز!

دار الأركان، الراعي البلاتيني لمعرض «سيتي سكيب» دبي2005، تدعوكم لزيارة جناحها الرئيس في المعرض (صالة رقم 6، جناح رقم 631) والاطلاع على مشاريعها الحالية وإنجازاتها الضخمة التي أكسبتها الريادة على مستوى المملكة العربية السعودية والمنطقة ككل. ولأن الريادة نتاج فكر مميّز، ميّزنا فعالياتنا لهذا العام باستضافة الشهير «ستيف فوربس»، رائد الفكر والأعمال العالمي.



هاتف: 9888 206/1100 206 1 966+ - فاكس: 9898 206 1 966+ - صندوق بريد: 105633 الرياض 11656 المملكة العربية السعودية - www.alarkan.com

القطاع الخاص يقود النهضة
ورشة مشاريع وتشريعات في عُمان

مسقط – الاقتصاد والأعمال

تلقّف القطاع الخاص العُماني والخليجي والأجنبي المبادرات الحكومية المتتالية على مستويات التشريع والتنظيم لخلق بيئة استثمارية ملائمة في سلطنة عُمان. وبدأ رجال الأعمال العُمانيون يلعبون دوراً محورياً في النشاط الاقتصادي ليس في اطلاق المشاريع الاستثمارية وحسب، بل في الترويج للفرص الاستثمارية التي تزخر بها السلطنة والدخول في مشاركات مع شركات أجنبية كبيرة، ما يضع هذه المشاريع ضمن شبكات الأعمال الدولية. وتلعب غرفة تجارة وصناعة عُمان دوراً كبيراً في النهضة الحاصلة وكذلك المؤسسات المعنية بمشروعات عملاقة كالمنطقة الحرة في صلالة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت كلاً من نائب رئيس مجلس إدارة غرفة التجارة والصناعة في سلطنة عُمان خالد الزبير، ونائب مدير عام شركة صلالة للمنطقة الحرة محمد بن حسن الذيب في حوار حول النهضة التي تشهدها السلطنة وآفاق الاستثمار الخاص فيها.

يشير **خالد الزبير** إلى أن "القطاع الخاص اكتسب دوراً متزايد الأهمية، وشهد تطوراً كبيراً في الفترة الأخيرة جراء الخطوات التشريعية والتنظيمية التي اتخذتها السلطنة؛ فتشجيع الاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية يشكل عنصراً أساسياً في التحول الاقتصادي الحاصل حيث تعمل السلطنة جاهدة على توفير كافة مقومات البيئة الاستثمارية المناسبة، فضلاً عن الترويج لمناخ الاستثمار وللفرص الاستثمارية العديدة داخل البلاد".

ويفسّر **الزبير** الاجراءات المتخذة وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص انطلاقاً من كون المنطقة عموماً مقبلة على واقع اقتصادي جديد حيث لا بد للدول الراغبة في الاستفادة من الفرص الاقتصادية الجديدة أن تكيّف تشريعاتها وسياساتها للاستفادة من التغيرات المتسارعة على المستويين الاقليمي والدولي.

غير أن **الزبير** يبدو عاتباً على القطاع الخاص المحلي "الذي وعلى الرغم من الدور المهم الذي يلعبه، لم يستغل بالشكل المطلوب الفرص الاستثمارية المتوفرة في العديد من القطاعات سواء في القطاع السياحي أو الصناعي". ويبرر عتبه برفضه أن تكون هذه الفرص الاستثمارية حكراً على المستثمر الأجنبي. "فعلى الرغم من أهمية الاستثمار الأجنبي ودوره في تحريك عجلة الاقتصاد إلا أنه يفترض أن يتم استثمار هذه الفرص من خلال مشاريع مشتركة ما يعزز تحقيق مصالح كل الأطراف".



خالد الزبير: مشاريع ضخمة ترسي الشراكة بين القطاعين الخاص العماني والاجنبي

أما نائب مدير عام شركة المنطقة الحرة في صلالة **محمد الديب** فنوّه بشمول النهضة الاستثمارية مختلف مناطق السلطنة وكذلك مختلف القطاعات الاقتصادية. وهناك مشاريع ضخمة تتمثل بانشاء مدن متكاملة مثل مدينة السوادي بالاضافة إلى غيره من المشاريع كتلك التي تنفذها شركة أوراسكوم المصرية وشركة دبي القابضة واستثمار قطري ضخم في ولاية صور. ويضيف في هذا السياق إلى أن الاتفاقيات والعقود المبرمة بين الحكومة والمستثمرين هي التي تنظم كافة المسائل المتعلقة بالتمويل والاستثمار التي تختلف أساليبها بحسب طبيعة المشروع. فقانون تملّك الأجانب على سبيل المثال يجيز للأجنبي التملّك في حال كانت وجهة الاستعمال سياحية".

تنمية شاملة

لم تقتصر التشريعات والقوانين التي اعتمدتها السلطنة على ايلاء دور أكبر للقطاع الخاص، إنما شملت مجموعة خطوات اصلاحية على صعيد الادارة الرسمية تمثلت بتنظيم عمل الوزارات لا سيما وزارة السياحة مع اعتماد استراتيجية جديدة للترويج السياحي حيث تعوّل الحكومة بمقدار كبير على هذا القطاع، كما يقول **خالد الزبير**. ويلفت إلى أن "اهتمام الحكومة لم يقتصر على القطاع السياحي بل تعداه الى القطاع الصناعي حيث تم توفير البنى التحتية في مناطق عدة لتكون مناطق صناعية نموذجية، واطلاق مجموعة من المشاريع التي تمثل فرصاً استثمارية مهمة للقطاع الخاص". وشدد على ضرورة التركيز على المشاريع ذات القيمة الاقتصادية المضافة كانشاء مشاريع صناعية مكملة للصناعات الرئيسية تسهم في تنويع الدخل القومي للسلطنة وتوفر فرص النمو للقطاع الخاص.

وبحسب **الزبير**، فإن السلطنة تشهد اهتماماً بقطاع تقنية المعلومات رغم أنه لا

يزال في طور النمو، ويضيف أن الرؤية الاقتصادية والنتائج التي يمكن أن تتحقق من خلال هذه القطاعات الثلاثة تبدو واضحة وملموسة وهي بذلك ستوفر دعماً كبيراً للاقتصاد في السلطنة.

وإذا كان القطاع السياحي في السلطنة يشهد نمواً كبيراً يفوق بحجمه النمو في القطاعات الاقتصادية الأخرى، يصف **الزبير** هذا الواقع بـ"الطبيعي" في ظل الاستثمارات العربية والأجنبية التي تم توظيفها في هذا القطاع. ومن المتوقع أن يصبح حجم النمو ملموساً في قطاعي الصناعة وتقنية المعلومات في فترة تتراوح ما بين عامين الى 4 أعوام. لذا يرى **الزبير** أنه لا بد للقطاع الخاص من أن يستفيد من حجم التطور الذي شهده الاقتصاد العُماني خصوصاً بعد سلسلة الاجراءات الحكومية الداعمة في هذا الاطار.

بدوره، يتطرق **الذيب** للحديث عن القطاع السياحي العُماني حيث يشير إلى امتلاكه خصائص عديدة تميزه عن سائر القطاعات السياحية في الدول المجاورة من النواحي الطبيعية والجغرافية التي تتميز بها السلطنة. ويؤكد أن عدم تركز المشاريع السياحية والمنتجعات والفنادق في العاصمة فقط يُعد من العوامل التي ساهمت في تحقيق هذا الحجم من النمو، فضلاً عن أن الخطوات التي اتخذتها الحكومة في هذا الاطار ساهمت بإعطاء المزيد من الدفع للقطاع السياحي.

وعن مدى امكانية تكرار بعض النماذج السياحية القائمة في دول الجوار من دون مراعاة الخصائص التي تتميز بها سلطنة عُمان، يوضح **الديب** أن "بعض القطاعات التقليدية كمراكز التسوق مثلاً لا يمكن أن تشكل نموذجاً مختلفاً لما هو سائد في بعض الدول المجاورة، إلا أن كافة المشاريع تعتمد على الخصائص الأساسية التي تتميز بها عُمان. وفي المقابل فإن تجهيز البنية التحتية للقطاع السياحي من فنادق وغيرها يجعل من المشاريع التي يتم انشاؤها متشابهة في خطوطها العريضة مع تلك الموجودة في المنطقة".

صحار وصلالة

تعتبر منطقة صحار بمثابة العمود الفقري للصناعات العُمانية، وتعوّل الحكومة على هذه المنطقة لتحقيق انتعاش اقتصادي صناعي؛ ويقول **الزبير**: "إن منطقة صحار تشكل حجر الزاوية بالنسبة



محمد الذيب:
صلالة، ستكون المركز التجاري للاسواق الاسيوية والافريقية

للصناعات الثقيلة، كما تساهم من ناحية ثانية في تطوير الصناعات الموجودة وإيجاد صناعات مكملة إلى جانب المشاريع القائمة حالياً". كذلك يرى **الزبير** ضرورة تعميم التطور الحاصل في منطقة صحار على كافة أنحاء السلطنة حيث أن حجم الاستثمار فيها يبلغ نحو 12 مليار دولار. كما أن هذه الاستثمارات الضخمة تحتاج إلى موانئ بمعايير عالمية كميناء صحار وميناء صلالة الذي يعتبر في مصاف الموانئ العالمية العشرة الأولى. ومن المتوقع أن تساهم المنطقة الحرة في تطوير هذا الميناء حيث سيتم توظيف نحو 60 الى 70 مليون ريال عُماني لتطويره وتوسيعه وزيادة عمقه لكي يصبح جاهزاً لاستقبال الجيل السادس والسابع من السفن".

ثم ينتقل **الزبير** للاشارة إلى أهمية منطقة صلالة على الصعيد الاقتصادي العام لافتاً إلى الدور الذي يلعبه الميناء إلى جانب المنطقة الحرة، معتبراً أن هذه المنطقة شكلت نقطة الانطلاق على صعيد الانتعاش الاقتصادي الذي شهدته السلطنة، وساهمت المنطقة الحرة في نمو نشاطات

■■■

مشاريع استثمارية في منطقة صحار بـ 12 مليار دولار

■■■

أخرى كقطاع التوزيع وغيره. ويتوقع **الزبير** أن تشهد المنطقة الحرة في صلالة نسبة نمو كبيرة لا سيما وأن قيمة طلبات الاستثمار فيها وصلت الى نحو 4,5 مليارات دولار. علماً أن المنطقة تأسست في شهر أيلول/ سبتمبر 2004، ولم تكتمل المرحلة الأولى منها بعد. وستشهد هذه المنطقة إقامة مشاريع في مجال الصناعات الثقيلة كقطاع البتروكيميائيات".

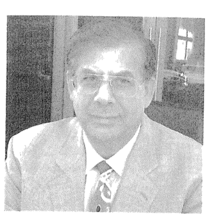
ويشدد **الزبير** على أهمية الموقع الستراتيجي للمنطقة الحرة في صلالة وقربها من المحيط الهندي وبحر العرب ما يجعل الميناء مركز توزيع للبضائع المتجهة نحو دول الخليج. وهنا يتدخل **الذيب** ليشير إلى "اختلاف في الخصائص بين صحار وصلالة إذ أن ميناء صلالة مخصص للتعامل مع دول المنطقة أكثر من استهدافه للسوق المحلية، كما أنه يتضمن استثمارات ضخمة وصناعات ثقيلة تمهد لولادة صناعات رديفة. وهنا تكمن أهمية دور القطاع الخاص للمساهمة بتطوير هذه الصناعات والاستفادة من الفرص المتاحة".

نقطة عبور

يكشف **الذيب** عن "ستراتيجية لتحويل ميناء صلالة إلى مركز إقليمي يستهدف الأسواق الآسيوية والأفريقية، الأمر الذي يتطلب بنى تحتية قادرة على مواكبة هذا الدور. كما أنه من المفترض أن تقوم شركات عالمية بإدارة الميناء وتأتي هذه الخطوات لتكمل مرحلة التوسع الثانية حيث من المتوقع وفقاً للمعطيات المتوفرة أن يكون الميناء بحاجة إلى مرحلة ثالثة من التوسيع في ظل مؤشرات ازدياد الطلب".

وعن مدى تأثير وجود مناطق أخرى تمارس نشاطات اقتصادية متشابهة كما هو الحال عليه في دبي أو عدن أو الكويت على حركة النشاط في منطقة صلالة خصوصاً وأن جميع هذه المناطق تستهدف الأسواق ذاتها يرى **الذيب** أن "الفرص المتوافرة والمتاحة في المنطقة قادرة على استيعاب كافة هذه المناطق، لكن تبقى مسألة من يستحوذ على الحصة الأكبر من حجم الأعمال. وهذا يعود إلى عوامل تقنية وإدارية وجغرافية، كالبنية التحتية وقدرة الميناء على استيعاب الجيل الحديث من السفن الضخمة والتجهيزات ومستوى الخدمات، وكذلك القدرة على استقطاب الاستثمارات التي ستلعب دوراً مهماً في هذا الإطار". ■

محمد دعبول:
صناعة الألمنيوم السورية تغزو الأسواق العربية والأوروبية



محمد دعبول

دمشق – يارا عشي

محمد دعبول هو حالياً من أبرز الصناعيين في سورية، بدأت مسيرته الصناعية بمشروع صغير جداً لتصنيع أبواب ونوافذ الألمنيوم، وبعد سنوات استطاع أن يصل بمنتجاته إلى أوروبا وشمال أفريقيا بعد الدول العربية، واليوم، ومع النجاحات التي حققها، يرأس مجلس إدارة مجموعة دعبول الصناعية التي تضم 12 شركة أشهرها شركة مدار لسحب الألمنيوم، وتضم المجموعة نحو 1300 موظف، بينهم مهندسون استطاعوا تصميم وتنفيذ آلات كانت شركاته تستوردها من ألمانيا.

"الاقتصاد والأعمال" كان لها لقاء مع "ملك الألمنيوم" في سورية محمد دعبول:

■ **كيف بدأت أنشطتك الصناعية ومتى كان ذلك؟**

□ نحن كعائلة عملنا في المجالات الصناعية والتجارية منذ خمسين سنة، وفي العام 1976 بدأنا بمشروع صغير جداً لتصنيع أبواب ونوافذ من الألمنيوم وهكذا استمر العمل لفترة طويلة. وفي العام 1993 بدأت بإنشاء معمل لسحب الألمنيوم فكانت بداية دخولي عالم الصناعة من الباب الواسع. بعدها استوردت آلات لتصنيع الأسقف المستعارة وخطوط لإنتاج أبجور الألمنيوم ثم بدأت بإنتاج بروفيل الألمنيوم في مشروع شركة مدار. في ما بعد وجدت أن هناك حاجة ماسة للتطوير والتحديث فقمت بشراء وإنشاء خط كامل لإنتاج الألمنيوم المدهون حرارياً، وكذلك آلات لتصنيع القوالب. وهذا المشروع لا يزال يعمل بطاقته القصوى. ومنذ ثلاث سنوات لاحظنا أن حاجة السوق المحلية والخارجية تزداد لطلب مادة بروفيل الألمنيوم فقررنا شراء مصنع ثان، جزء منه استوردناه بالكامل والجزء الآخر تم تصنيعه محلياً بأيد فنية سورية وبإشراف الشركة الألمانية المصنعة. وأستطيع القول إننا أنجزنا بناء مصنع مميز.

■ **أنتم الآن بصدد بناء مصنع جديد، ما هي معطيات هذا المشروع؟**

□ هناك مجالات في إنتاج الألمنيوم لم نخض فيها بعد، وتوصلت إلى ضرورة البدء بإنتاج هذه المواد للحفاظ على ريادتنا في المنطقة العربية، ولذلك باشرنا باستيراد خط إنتاج كامل وآلات لمعالجة ودهان لفائف الألمنيوم. وهذا مشروع كبير جداً ولا يوجد له مثيل في المنطقة، وسيصل إنتاجه إلى 33 ألف طن سنوياً من الألمنيوم المعالج والمدهون ونحو 100 ألف طن من الحديد المعالج المدهون. والصناعة في العالم العربي تحتاج إلى الألمنيوم المحشو بمادة الكروم، وفي تقديري أن العالم العربي يحتاج إلى نحو 20 ألف طن من الألمنيوم المدهون. هذا المصنع الجديد يضم خطاً للإنتاج بطول 160 متراً وارتفاع 11 متراً، وفي خطتنا نتوقع تسويق 25 في المئة من طاقته في السنة الأولى، وصولاً إلى 80 في المئة في العام 2008، وربما إلى 100 في المئة في ما بعد.

■ **أين ستسوقون منتجات المعمل الجديد، وهل الأسواق العربية هي هدفكم الأول؟**

□ لا تقتصر الأسواق التي نستهدفها على سورية والعالم العربي، بل هدفنا الرئيسي من إنتاج الألمنيوم المدهون بنوعياته العالية جداً والمميزة هو الأسواق الأوروبية، فهذه المادة تدخل بصورة خاصة بالصناعات الأوروبية ويتم استهلاك كميات كبيرة جداً منها لإنتاج مواد يعيدون تصديرها إلى العالم العربي. منتجنا هذا الذي نستعد لطرحه قريباً هو من المنتجات التي تتميز بصعوبة التعامل معها ويخضع للمواصفات العالمية. وللعلم فقد حصلنا على شهادة الآيزو 9001 قبل فترة ونحن بصدد الحصول على موافقات خاصة تخدم المنتج الجديد. نحن كمجموعة دعبول الصناعية وكشركة "مدار" افتتحنا مكتباً لنا في ميلانو بإيطاليا، وسنقوم بافتتاح مكتب آخر في فيينا، وذلك لتأمين عمليات التسويق والبيع في أوروبا. أما بالنسبة للتسويق في الدول العربية فنعتقد أن مكتبنا في دمشق يفي بهذا الغرض.

■ **ما هي الصعوبات التي تواجهونها في تسويق منتجكم؟**

□ لا نواجه أية صعوبة بسبب جودة هذه المنتجات، وإن كنا واجهنا سابقاً مشكلة القيمة العالية مقابل الحصول على جودة عالية. فأسعار شركة "مدار" تزيد عن أسعار منتجات أية شركة أخرى مماثلة بحدود 5 – 10 في المئة. في أسواق دول شمال أفريقيا لا نواجه أية مشكلة لأن هناك من يقدّر النوعية والجودة أولاً، أما الأسواق التي لا تهتم بالجودة فقد كنا نجد صعوبة في تسويق منتجاتنا فيها في البداية فقط ثم نصل إلى النتيجة المنطقية.

■ **ما هي طموحاتكم الصناعية المستقبلية في مجال الألمنيوم؟**

□ نحن نفكر بإنشاء خط جديد لإنتاج المادة المستوردة (الصفائح المعزولة) التي تستخدم بكميات كبيرة جداً في العالم العربي، ثم التوجه لإنتاج المادة الأولية لصفائح الألمنيوم ابتداء من الألمنيوم الخام. هذا المشروع واعد ويحتاج إلى استثمار كبير جداً بحدود 70 مليون دولار، وفي حال اتجهت مجموعتنا لإقامة هذا المصنع فمن المقدر أن يكون على شكل شركة مساهمة.

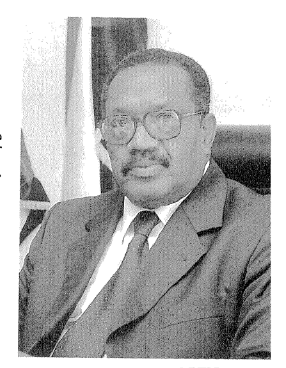
■ **علمنا أنكم حصلتم مؤخراً على عقد للمساهمة في تنفيذ مشروع عمراني في دولة قطر، ما طبيعة هذا العقد؟**

□ لأن السوق السورية لا تستطيع أن تستهلك كامل إنتاجنا ولأننا نبحث عن القيمة المضافة أكثر فأكثر، لذلك دخلنا مناقصة في دولة قطر كشركة "مدار" لسحب الألمنيوم لتنفيذ الجوانب التزيينية الخاصة بـ 142 فيللا، وقد فزنا بهذا العقد الذي يستهلك نحو 5 في المئة من إنتاج شركتنا. وحصلت مجموعتنا على عقد آخر لتنفيذ ثلاثة أبراج في مدينة جدّه السعودية على الرغم من المنافسة الشديدة التي واجهتنا من قبل شركات أوروبية وعالمية. ■

سفير السودان في بيروت سيد أحمد بخيت:
قطار السلام يتابع مساره

بيروت – الاقتصاد والأعمال

خلال فترة قياسية، تمكنت حكومة السودان من اعادة قطار السلام الى سكته الصحيحة من خلال معالجة حكيمة للتوتر الذي نشب جراء مقتل نائب الرئيس السوداني د. جون قرنق، حيث كشف اسلوب المعالجة جدية السودان في تحقيق السلام والاستقرار. ويؤكد سفير السودان في لبنان سيد احمد بخيت ان الاستثمار في السودان عاد ليكون محط انظار الرساميل العربية والاجنبية التي تدرك آفاق المقومات الطبيعية والبشرية التي تزخر بها هذه البلاد الشاسعة. "الاقتصاد والاعمال" التقت السفير بخيت لتقف منه على آخر المستجدات على الصعيدين السياسي والاقتصادي، وهنا الحوار:



■ **حادث الطائرة الذي أودى بحياة نائب الرئيس السوداني جون قرنق أحدث اضطراباً وتوتراً شديدين، لم هذا التوتر في الأصل والرواية الراجحة بأن حادث الطائرة كان نتيجة للأحوال الجوية السيئة؟**

□ الاضطرابات التي حدثت عند إعلان نبأ وفاة **جون قرنق** في حادث الطائرة أمر غير مقبول، وغير حضاري، ولكن يمكننا أن نجد التفسير لاندلاعها. فهي غير مقبولة لأن الساحة السودانية كانت تعيش أجواء التحول السياسي، وزخم السلام، وتتابع الخطوات العملية في تنفيذ اتفاقية السلام التي تمثلت في إجازة الدستور الانتقالي، وأداء النائب الأول الجديد للقسم، وتوليه مهامه في القصر الجمهوري في الخرطوم، ... وكلها خطوات أكدت جدية الطرفين في السير نحو السلام بعد أكثر من 20 عاماً من الحرب. لذا جاء التوتر على اثر إعلان وفاة **د. قرنق** بما يوحي بنكسة لهذه المسيرة القاصدة، ولذلك فهو غير مقبول وغير حضاري.

قضاء وقدر

■ **هل توصلت لجنة التحقيق المشكّلة من الحكومة السودانية والحركة الشعبية إلى أي نتيجة؟**

□ أرجو أن أؤكد أنه ومنذ وقوع الحادث، وبعيداً عن انفعالات الجماهير، كانت كل الأوساط المستنيرة ممثلة في قيادات الحكومة السودانية، وقيادات الحركة الشعبية، وأسرة الراحل العزيز على قناعة تامة بقبول القضاء والقدر باعتبار الحادث قد وقع نتيجة للأحوال الجوية السيئة في تلك المنطقة الاستوائية التي تجتاحها في هذا الموسم الأعاصير والزوابع الرعدية. وقد عبرت **ربيكا قرنق** حرم الراحل عن هذه القناعة في كلمتها أمام جثمان زوجها المسجى وقالت: "إنه يومه"... ما أثار البلبلة هو الخطاب اليوغندي المضطرب حول الحادث، ويبدو أن الرئيس **موسفيني** الذي استقبل الراحل، وعرض عليه طائرته الخاصة في طريق العودة، قد استشعر المسؤولية الكبيرة في ما آلت إليه الأمور، فطفق تارة يتحدث عن ظروف طبيعية أدت إلى الحادث، وتارة أخرى يضع احتمال نفاد الوقود، أو اضطراب الطيار، وغيرها من الاحتمالات ... كل ذلك جعل حكومة السودان والحركة الشعبية تحرصان على الإسراع في تشكيل لجنة مشتركة للتحقيق في ظروف الحادث وتتبع خط سيرها من يوغندا إلى جنوب السودان. وقد عرضت العديد من الجهات الدولية، أميركية وبريطانية ونرويجية، بالإضافة إلى الأمم المتحدة، التعاون مع اللجنة في إنجاز عملها الذي يجري على قدم وساق ... ولعلك تتفق معي بأن حكومة السودان هي أكثر الأطراف تضرراً من هذا الغياب المفاجئ لـ **د. قرنق**، ومن ثم فإنه إذا كانت هناك ولو نسبة واحد في المئة بأن الحادث كان بفعل فاعل"، فإنها أكثر الأطراف حرصاً على معرفة تلك الجهة التي تريد عبثاً الإضرار بمسيرة السلام في السودان ... لكن رغم كل ذلك أؤكد لكم بأن الحصيلة الأولية لدى أعضاء اللجنة ولدى الأوساط الدولية التي تعاونها ترجّح بشكل كبير بأن الحادث قد نتج عن ارتطام الطائرة بقمة جبل وفي ظروف جوية عاصفة.

■■■

هجمة استثمارية عربية وغربية على السوادن

■■■

معالجة حكيمة

■ **كيف تمت معالجة الأزمة في زمن قياسي، بما في ذلك تعيين خلفاً لجون قرنق؟**

□ نعم، تم كل ذلك، وفي هذا الزمن القياسي نتيجة لعوامل عدة مجتمعة يمكن ادراجها في الآتي: **أولاً**، أسلوب المعالجة الحكيم في احتواء التوتر. **ثانياً**، أعمال المؤسسة لسد الفراغ وبموجب الدستور الانتقالي. **وثالثاً**، توفر القناعة والعزم المشترك للمضي قدماً في مسيرة السلام وتحقيق الاستقرار، لدى قيادات الحكومة والحركة الشعبية. ولتبيان ذلك أشير أولاً: إلى أن سلوك قوات الأمن السودانية يومي الاضطرابات الموسعة، لم تعمد إلى قمع المتظاهرين بالقوة حتى لا تفجر المزيد من المشاعر الغاضبة، بل عمدت إلى احتواء التظاهرات وتقليل الأضرار المادية والبشرية، فتمكنت بهذا السلوك وفي ظرف يومين من امتصاص الغضب وفرض سيطرتها التامة وبأسلوب محكم على كل

بؤر التوتر. ثانياً: في الوقت ذاته اجتمعت الهيئة القيادية للحركة الشعبية واختارت الفريق **سلفاكير**، أحد قادتها المؤسسين، خلفاً لـ **د. قرنق** في رئاسة الحركة ولرئاسة حكومة الجنوب. وفي خطوة متزامنة أصدر الرئيس **المشير عمر حسن أحمد البشير** مرسوم تعيين كبيراً لرئاسة حكومة الجنوب، ونائباً لرئيس الجمهورية. وقد تم كل ذلك إعمالاً للنصوص الواردة في الدستور الانتقالي الذي لم يغفل النص على أسلوب وآليات سد الفراغات الدستورية، فكانت تلك الممارسات العملية والفورية خير دليل على سعة الأفق الذي أعد به الدستور الانتقالي، وأوضح مثل على ذلك أن المؤسسية هو الأسلوب الحضاري لمواجهة كل التحديات التي تواجه الدولة، وسيكون ذلك هو ديدن الدولة في السودان في مسيرتها الظافرة نحو مستقبل واعد لهذه البلاد التي تزخر بالكفاءات البشرية والخيرات المادية. ثالثاً: كل هذه المعالجات ما كان يمكن أن تتم في هذا الزمن القياسي، لولا توفر العزم والإرادة المشتركة بين القيادات السودانية في الحكومة والحركة الشعبية، وغيرها من القيادات السياسية، لتجاوز المحنة. وأؤكد هنا أن قطار السلام قد وضع مجدداً على خطه المرسوم، فالأزمة الطارئة والوجيزة، قد تمّ تجاوزها تماماً. ولعل جميع المراقبين قد لمسوا ذلك جلياً في كلمات كل من الرئيس **عمر حسن أحمد البشير**، ونائبه الجديد الفريق **سلفاكير**، إبان حفل التنصيب الذي أقيم في القصر الجمهوري في الخرطوم قبل أيام، إذ أكدا أمام حضور كبير، ولكل العالم المتابع للشأن السوداني، بشكل مباشر، أنهما ملتزمان تماماً باتفاقية السلام، وماضيان في تنفيذها بنداً بنداً.

بقيت حقيقة لا بد من إضافتها، وهي أن تلك الأزمة الطارئة، وأسلوب معالجتها، قد كشفا بالدليل الدامغ عن الجدية في تحقيق السلام والاستقرار في السودان. وما إلغاء حال الطوارئ في البلاد إلاّ خير دليل على عودة الامور الى مجاريها.

مجالات الاستثمار

■ الآن وقد عادت الأمور إلى نصابها في السودان، ما هي برأيكم المجالات الاكثر جذباً للاستثمار في السودان؟ وما هي اولويات الحكومة في هذا الصدد؟

□ هنالك العديد من المناطق في السودان والتي لم تشهد أي تنمية منذ الاستقلال. كما انه بات معروفاً لدى العالم بأسره أن السودان يتمتع بامكانات مهولة من خيرات تحت الارض ممثلة بالبترول والمعادن وخيرات فوق الارض ممثلة بالمساحات الزراعية الشاسعة والمياه الوفيرة. ويمكن لهذه الاخيرة ان تؤهل السودان بحسب تقارير بعض المنظمات الدولية ليكون احد البلدان المساهمة في حل مشكلة الغذاء حول العالم. معنى ذلك أن السودان يحتاج الى تنمية في شتى المجالات الصناعية والزراعية والخدمية فضلاً عن البنى التحتية على وجه الخصوص. فالسودان يحتاج الى بنية تحتية متطورة تمكن من توظيف واستثمار هذه الامكانات. وفي ضوء ذلك يمكن التطرق الى بعض القطاعات التي يمكن أن تكون ذات جذب خاص: مثل البنى التحتية، قطاع الخدمات الفندقية، القطاع الزراعي إضافة الى كافة انواع الصناعات من دون وجود أي عائق امام تسويق المنتجات خصوصاً وأن السودان عضو في السوق المشتركة لدول الجنوب وشرق أفريقيا COMESA.

■■■

فرص استثمارية متنوعة في قطاعات الزراعة والصناعة والبنى التحتية

■■■

لبنان والسودان

■ ماذا عن آفاق العمل الاقتصادي بين لبنان والسودان، وخصوصاً واننا نلاحظ أعداداً متزايدة من اللبنانيين قد توجّهوا للسودان خلال السنتين الماضيتين؟

□ آفاق التعاون الاقتصادي والتجاري بين السودان ولبنان، فسيحة ومتعددة الوجوه، ويتوفر لها في الوقت الراهن العديد من المعطيات المؤاتية، نعددها في الآتي:

1 – حماس من قبل القيادات اللبنانية الحالية لعلاقات وثيقة من أجل مصلحة البلدين، بدءاً من الرئيس **اميل لحود**، ورئيس مجلس النواب **نبيه بري**، ورئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**. ولعله من حسن الطالع أن يكون كل من الرئيسين **بري** و**السنيورة** قد زارا خلال العامين الماضيين السودان، وأسسا لعلاقات البلدين بمنظومة متنوعة من الاتفاقيات التي فتحت آفاقاً واسعة للتعاون الثنائي.

2 – تمت خلال زيارة الرئيس **نبيه بري** صياغة وتوقيع مجموعة من الاتفاقيات في مجال التعاون الزراعي، وشؤون الاغتراب، وفي مجال تعاون الجهازين التشريعيين، وجمعية أخوة برلمانية. أما خلال زيارة الرئيس **فؤاد السنيورة** بصفته السابقة كوزير للمالية، فقد تم التوقيع على اتفاقيات مفصلة في التعاون الاقتصادي، اتفاقية تبادل الاستثمارات – اتفاقية منع الازدواج الضريبي – واتفاقية التعاون بين رجال الأعمال في البلدين، وكلها اتفاقيات وضعت أساساً متيناً للتعاون الثنائي.

3 – حركة رجال الأعمال اللبنانيين شهدت في العامين الأخيرين نشاطاً ملحوظاً إلى السودان، وأثمرت مشاريع ومؤسسات، واستثمارات وقدرة نثق بأن عائدها يصب في مصلحة البلدين الشقيقين، ويمكن أن نعدد على سبيل المثال لا الحصر: إنشاء بنك بيبلوس أفريقيا في الخرطوم، ثم حركة الندوة الاقتصادية اللبنانية وإقامتها لتجمع استثماري، للدخول في مختلف المشاريع الصناعية والزراعية والخدماتية. كما نشير إلى نشاط وسترن يونيون، وإلى شركة البشائر التي حازت على المشغل الثاني للهاتف المحمول، وإلى غيرها من نشاط شركات الإنشاءات اللبنانية في الخرطوم وغيرها من المدن السودانية، ولا ننسى مشاركة شركة EBD في مشاريع تحلية المياه في بورتسودان، ومشاريع الصرف الصحي في الخرطوم.

نجمل القول بأن السودان الآن، وبعدما تأكد توقف الحرب وتوفر مصادر الطاقة من بترول وكهرباء، يضاف إلى العزم بأن تعطى التنمية الأولوية في حركة الدولة، قد تفتحت فيه آفاق واسعة للعمل وفي شتى المجالات الصناعية والخدماتية والزراعية والتجارية، على النحو الذي حدث للسعودية في الستينات، وصار الباب الآن مفتوحاً على مصراعيه للاستثمار في شتى المجالات من دون استثناء، إذ هناك مناطق في السودان لم تشهد أي عمل تنموي منذ الاستقلال.

ولا بدّ من الإشارة بأن السودان يشهد الآن ما يشبه بالهجمة الدولية غربية وعربية، فالكل يبحث عن موطئ قدم والفرص متاحة، ومن الطبيعي بالنسبة لنا في السودان أن تكون المجموعة العربية هي السباقة بما يعنيه ذلك من أبعاد ستراتيجية، وللبنانيين موقع خاص محفوظ ومقدر ننظر له كاستمرارية للوجود اللبناني السابق في السودان، فهم من اقدر الناس على تفهم ظروف السودان، وذلك للمزاج المشترك الذي يجمع السودان ولبنان نتيجة للتنوع القائم في مجتمعينا، ونتيجة للتجارب المشابهة التي مرّ بها البلدان بحلوها ومرّها. ■

قراءة اقتصادية لآفاق العلاقات العربية - الصينية

إذا كانت العولمة وما يرتبط بها من اقتصاد المعرفة الحديث وثورة الاتصالات قد طبعت التطورات في الاقتصاد العالمي خلال العقدين الماضيين وأدت إلى تغيرات بعيدة المدى في هيكلية التجارة والعلاقات الاقتصادية الدولية وعمل أسواق المال والنقد العالمية، فإنه من الصحيح القول إن نشوء الاقتصاد الصيني ونموه السريع، والذي تلازم إلى حد كبير مع مسيرة العولمة، كان بحد ذاته تطوراً تاريخياً بكل معنى الكلمة. وذهبت مجلة "الإيكونوميست" في تحليل أخير لها إلى الاستنتاج بأن ما حدث ويحدث في الصين هو في الواقع أهم تطور اقتصادي عالمي منذ نصف قرن على الأقل حيث أن التطورات والقرارات الاقتصادية في الصين أخذت تؤثر على أسعار الفائدة والعائد على السندات في الدول الصناعية وعلى مستويات الأجور وأرباح الشركات وأسعار السلع الأولية وحتى على أسعار المساكن في تلك الدول. فإقبال الصين مثلاً على شراء سندات الخزينة الأميركية وقدرتها على تكوين مراكز كبيرة في هذه السندات كان له دور أساسي في إبقاء أسعار الفائدة منخفضة نسبياً في الولايات المتحدة وحدّ من قدرة بنك الاحتياط الفدرالي على التحرك في مجال السياسة النقدية، بل مكن الاقتصاد الأميركي العيش بأكثر من طاقته لفترة طويلة وعلى حساب عجز كبير في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات.

العملاق الصيني

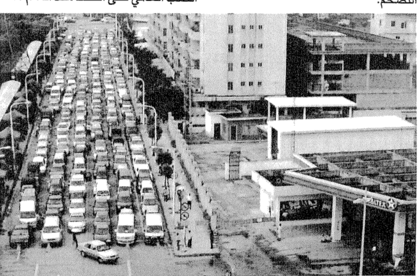
ودخول الصين السريع وعلى نطاق كبير سوق التجارة الدولية، والارتفاع الكبير في حجم صادراتها خلال العقدين الماضيين كان لها أثر مهم عالمياً على مستويات الأسعار والمداخيل النسبية حيث أسهم في تخفيض معدل أسعار المنتجات الصناعية فيما رفع أسعار السلع والمواد الأولية. والنمو السريع للإقتصاد الصيني الضخم كان له أثر إيجابي في تعزيز نمو الاقتصاد العالمي وإبقاء نسب التضخم منخفضة. وعلى سبيل المثال فإن دراسة أخيرة تقول أن ظاهرة نمو الاقتصاد الصيني قد أدت إلى انخفاض بمعدل نقطة مئوية واحدة في نسبة التضخم في الولايات المتحدة في السنوات الأخيرة، وهو تأثير كبير من دون شك في هذا المجال على افتراض أن تقديرات تلك الدراسة صحيحة.

وتأثير نهوض الصين على الاقتصاد العالمي قد يستمر لفترة طويلة في المستقبل وربما لعقود عدة، تماماً كما حدث عند نهوض اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، ولكن بقوة اكبر وبمدى أوسع في ظل اقتصاد ومسيرة العولمة. فمجالات النمو والتوسع في الاقتصاد الصيني لم تزل ضخمة جداً سواء من حيث حجم السوق وقدرتها على الاستيعاب أم من حيث الموارد البشرية المتوفرة. وتقول التقديرات في هذا المجال أن هناك اليوم ما لا يقل عن 200 مليون عامل في الصين يعملون بأقل من طاقتهم، خصوصاً في القطاع الزراعي والمناطق الريفية. واستيعاب جزء فقط من هذه العمالة في قطاعات الصناعة والخدمات والإنشاء الأكثر إنتاجية قد يستغرق وقتاً طويلاً سيبقى خلاله تأثير ظاهرة الصين على المعدل العالمي للأجور ونسبة التضخم.

العملة الصينية

وبعد قيام الصين مؤخراً باتخاذ الخطوة المرتقبة منذ مدة لفك الارتباط الثابت بين عملتها "الرينمينبي" والدولار وربطها في المقابل بسلة عملات، وهو ما أدى إلى ارتفاع سريع في سعر صرفها مقابل الدولار بنسبة 2,1 في المئة، فقد بات من المتوقع أن تسرّع الحكومة الصينية عملية إصلاح وإعادة هيكلة القطاع النقدي والمصرفي والمالي. وبعد ذلك، وفي ظل تعاظم دور الصين في حركة التجارة والاستثمار العالمية، فإنه من غير المستبعد أن تنضم العملة الصينية إلى الدولار واليورو والين كعملة احتياط عالمية أساسية خلال عقد من الزمن على الأكثر.

لقد أضحت الصين اليوم أكبر مستهلك في العالم للعديد من السلع الأساسية والأولية كالألمنيوم والفولاذ والنحاس والفحم، وهو ما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار هذه السلع أو إلى ظهور بوادر نقص في إمداداتها على النطاق العالمي. ولعلّ الأهم من ذلك سواء للدول النفطية، وخصوصاً العربية منها، أو للاقتصادات الصناعية أن الصين كانت بحد ذاتها وراء ثلث الزيادة في الطلب العالمي على النفط منذ العام 2000



أرتال من السيارات بانتظار فرصة تعبئة الوقود

وأضحت اليوم ثاني أكبر مستهلك للنفط في العالم. وكل ذلك كان أحد الأسباب الرئيسية وراء الارتفاع الكبير في أسعار النفط منذ العام 2000.

ثاني مستهلك للنفط

والأهم أيضاً وأيضاً أن استهلاك الصين من السلع والمواد الأولية والنفط لم يزل منخفضاً نسبياً لو قيس على أساس المعدل للفرد الواحد وهو ما يعني أن الطلب على جميع هذه السلع والمواد سيستمر بالارتفاع في المرحلة المقبلة ومعه أسعارها. وبالتحديد فإن معدل استهلاك النفط للفرد الواحد في الصين لم يزل اليوم اقل من 7 في المئة المعدل المماثل في الولايات المتحدة. ولو علمنا أيضاً أن هناك الآن معدل سيارة واحدة لكل 70 شخصاً في الصين بالمقارنة مع سيارة واحدة لكل شخصين في الولايات المتحدة، فإن ذلك يعطي فكرة واضحة عن مدى الارتفاع الذي يمكن توقعه في الطلب العالمي على النفط في المرحلة المقبلة، بل في الجزء المتبقي من العقد الحالي وفي العقد المقبل.

وباختصار شديد، أضحت الصين، ومنذ بعض الوقت ذات أهمية كبرى للاقتصاد العالمي وللدول الصناعية بشكل خاص سواء من حيث تأثير منحى النمو فيها على حجم التجارة الخارجية العالمية وأسعار السلع أم على معدلات النمو، أم حتى على السياسات النقدية والمالية في الدول الصناعية أو تلك الحديثة النمو. وهذا الدور الصيني يطاول بالطبع الدول العربية عامة والدول العربية النفطية بشكل خاص بحيث يجدر النظر بدقة اليوم إلى مدى علاقة وتأثير الاقتصادات العربية بظاهرة الصين وما يمكن تحقيقه من منافع من التطورات المرتقبة في الاقتصاد الصيني ودوره على النطاق العالمي في المستقبل.

الصين والنفط العربي

والعلاقات الاقتصادية بين الصين والعالم العربي تعود لعقود عدة ماضية ولكنها توسعت في السنوات الأخيرة لتشمل معظم العالم العربي ولتصبح متعددة ومتنوعة الجوانب بعدما كانت قد اقتصرت تاريخياً على علاقات مع تلك الدول العربية التي اعتمدت النظام الاقتصادي الاشتراكي المسيّر، والتي كانت لها ارتباطات سياسية وثيقة مع المعسكر الاشتراكي. وعلاقات الصين العربية اليوم تشمل النفط في المقام الأول، وثم العلاقات التجارية عامة، وأنشطة الشركات الاستثمارية المتبادلة بين الطرفين.

■■■

الطلب الصيني على النفط عامل رئيسي وراء استمرار ارتفاع الأسعار

■■■

لقد كانت الدول العربية النفطية المستفيد الأول من الصين في السنوات الأخيرة وإن بشكل غير مباشر ومن حيث تأثير النمو السريع في الطلب على النفط في الصين على إنتاج الدول العربية النفطية وعلى منحى ارتفاع الأسعار منذ العام 2002 كما سبق القول وهو ما أدى بالإجمال إلى انقلاب جذري في أوضاع المالية العامة في الدول الخليجية وتراكم سريع ومتزايد للاحتياطيات الخارجية لهذه الدول وانعكس طبيعياً أيضاً على جميع الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط التي شهدت تحسناً كبيراً في إيراداتها النفطية وأوضاعها الاقتصادية.

ومع بلوغ سعر النفط الأميركي الخفيف مؤخراً مستوى 65 دولاراً للبرميل فإن جميع المعطيات تشير إلى أن منحى الارتفاع سيستمر في المرحلة المقبلة بحيث أصبح الكلام عن السعر في حدود 100 دولار للبرميل شائعاً ومقبولاً. وستستمر الصين بالطبع في لعب دور أساسي في الضغط صعوداً على الأسعار في المستقبل المنظور.

الطلب الصيني على النفط

وطلب الصين على النفط ازداد 11 في المئة في العام 2003 و 15,6 في المئة في العام 2004 ومن المتوقع أن يرتفع بما لا يقل عن 8 في المئة خلال السنة الحالية وبعد القفزة الكبيرة المسجلة في العام 2004. وبالمقارنة فقد بلغت الزيادة في الطلب العالمي الإجمالي على النفط 2,4 في المئة في العام 2003 و3,4 في المئة في العام 2004 وهي من غير المتوقع أن تتعدى 2,2 في المئة في العام الحالي.

وأخذاً في الاعتبار أن معدل استهلاك النفط للفرد في الصين لم يزل منخفضاً كما سبق وأن هذا الاستهلاك سيستمر بالارتفاع بسرعة في السنوات المقبلة، فإن التوقعات الأخيرة لمنظمة "الأوبك" تقول أن الطلب العالمي على النفط سيزداد بمعدل 1,5 مليون برميل سنوياً خلال العشرين سنة المقبلة ليصل إلى 111 مليون برميل في العام 2025. وفي حين أنه من المتوقع أن تواجه صناعة النفط العالمية ضغوطاً كبيرة في محاولة تلبية هذا الطلب المتنامي خلال الفترة المقبلة، فإن الثقل الأساسي في ذلك سيقع من دون شك على دول منظمة "الأوبك" ودول الخليج بشكل خاص. ويقدر أحد الخبراء النفطيين في هذا المجال أن الدول الأعضاء في منظمة "الأوبك" ستعاني من تراجع طبيعي في قدراتها الإنتاجية بمعدل 1,2 مليون برميل يومياً كل سنة ما يعني أنه سيكون من الضروري ليس فقط اشباع الطلب العالمي المتزايد وإنما أيضاً التعويض عن التراجع الطبيعي في القدرة الإنتاجية للحقول النفطية المستغلة حالياً.

وكل ذلك سيتطلب استثمارات هائلة في مشاريع النفط والغاز الطبيعي خلال هذا العقد والعقدين المقبلين حيث قدرت وكالة الطاقة العالمية في تقرير أخير لها أن صناعة النفط والغاز العالمية ستتطلب استثمار مبلغ 6 تريليون دولار خلال فترة الـ 25 سنة المقبلة لتطوير طاقة الإنتاج. أما حصة الشرق الأوسط من هذا المجموع فتزيد على التريليون دولار على أقل تقدير. وكل ذلك يعني أنه لا مفر للدول العربية النفطية من العمل على استقطاب المزيد من الاستثمارات والمهارات الأجنبية إلى قطاعاتها الهيدروكربونية.

الاستثمار في النفط

والأمر الملفت في كل ذلك أن الصين لا تبدو بعيدة عن الاهتمام باغتنام الفرصة المتاحة للإستثمار في قطاع النفط والغاز العربي والمساهمة بالتالي في تطوير طاقة الإنتاج. فالشركات الصينية مثلاً تلعب اليوم دوراً أساسياً في تطوير قطاع النفط السوداني حيث شهدت السنوات الأخيرة نمواً مطرداً في طاقة الإنتاج. وهناك حركة مستمرة وجهود مبذولة من شركات النفط والشركات المتخصصة في صناعة النفط والغاز الصينية لتوسيع دورها في دول الخليج وبقية الدول العربية النفطية والتقدم بالعطاءات لتنفيذ المشاريع. وهذا الدور للشركات والاستثمارات الصينية سينمو ويتطور من دون شك في المستقبل المنظور بالتزامن مع النمو المطرد المتوقع في الطلب

■■■

قدّرت وكالة الطاقة العالمية أن صناعة النفط والغاز تتطلب استثمارات تصل إلى 6 تريليون دولار خلال الـ 25 سنة المقبلة

■■■

الصيني على نفط الشرق الأوسط، وسيرتبط أيضاً بالتوجه الصيني الواضح للاستثمار في صناعة النفط العالمية ولعب دور أكثر فعالية فيها. وقد ظهر هذا التوجه بقوة ووضوح في الأسابيع الماضية من خلال المحاولة التي قامت بها الشركة الصينية الوطنية البحرية للبترول (سينوك) لشراء شركة النفط الأميركية الكبرى "يونوكال" والتي أثارت ردود فعل معارضة من قبل الحكومة الأميركية. وبغض النظر عن هذا الموقف الأميركي. فإن هناك مصلحة مشتركة واضحة بين الصين والدول العربية البترولية لتطوير وتعميق العلاقات والتعاون في مجال النفط والغاز في المرحلة المقبلة.

التبادل التجاري

ويرتبط بالعلاقات النفطية بالطبع العلاقات التجارية عامة. ففي مقابل وارداتها المتزايدة من النفط العربي والمنتجات البتروكيميائية فإن الصين آخذة في توسيع صادراتها من مختلف السلع وبالتحديد المنتجات الصناعية المختلفة إلى كافة أنحاء العالم العربي، وهي صعدت بسرعة خلال بضع سنوات فقط لتصبح من بين أكبر المصدّرين للعديد من دول المنطقة. والنمو المتسارع في الاقتصادات العربية وخصوصاً النفطية منها سيأتي من دون شك بتطور مماثل في الصادرات الصينية إلى المنطقة.

التعاون السياحي

والتبادلات التجارية هي جزء من علاقات اقتصادية أوسع بين الصين والعالم العربي آخذة بالنمو والتطور وتعد الكثير للمستقبل. ففيما تركز الكثير من الدول العربية على تنمية السياحة والقطاع السياحي، هناك تطلّع لسوق الصين وما يمكن اجتذابه من العدد الضخم المتوقع من السياح الصينيين في السنوات المقبلة والذي قد يصل بحسب التقديرات إلى أكثر من 100 مليون سائح سنوياً مع حلول العام 2014. فوزير السياحة التونسي قام مؤخراً بزيارة إلى الصين للترويج للسياحة فيها وأعلن بعد الزيارة أن الصين اعتمدت تونس بصفة رسمية ضمن الوجهات التي يقصدها الصينيون وتزامنت زيارة الوزير التونسي تقريباً مع زيارة لوفد مصري برئاسة وزير السياحة أيضاً بهدف الترويج ليس فقط للسياحة في مصر وإنما أيضاً للاستثمار السياحي فيها. وأعلن الوزير المصري أن مصر تهدف إلى جذب مليون سائح صيني

هل تدخل الاستثمارات الصينية في مجالات إنتاج النفط العربي؟

سنوياً وأنه بحث إمكانية مساهمة الشركات الصينية في إنشاء وإدارة الفنادق في مصر.

شركات المقاولات والإنشاءات

وفي مجال آخر، وكمثال إضافي فقط على التطور المستمر في العلاقات الاقتصادية العربية الصينية، طُرحت في الشهر الماضي أسهم شركة صينية هي الشركة الصينية للمستشفيات للاكتتاب من قبل المؤسسات الاستثمارية في دول الخليج حيث بلغ المبلغ الإجمالي لهذا الاكتتاب 300 مليون دولار، ستكون للسوق الخليجية حصة نحو 40 إلى 45 في المئة منها. والشركة الصينية للمستشفيات تدير أكثر من 12 مستشفى معظمها حكومي وسيتم تخصيصها.

وهناك بالطبع النشاط المتنامي لشركات المقاولات الصينية الكبرى في تنفيذ المشاريع في دول الخليج أولاً وسائر الدول العربية ثانياً. فبعد الدور الذي قامت به الشركات الكورية الجنوبية ولم تزل في تنفيذ المشاريع الإنشائية الكبرى في منطقة الخليج، عملت الحكومة الصينية في السنوات الأخيرة على دفع وتشجيع الشركات الصينية على دخول هذه السوق ومنافسة الشركات الكورية وشركات المقاولات العالمية الأخرى للحصول على عقود المشاريع والإنشاءات الكبرى، علماً أن أكبر شركة مقاولات في الصين حققت حجم أعمال فاق 8 مليارات دولار في العام 2004 وحلت بذلك في المرتبة السابعة عشرة عالمياً وبلغ حجم أعمالها خارج الصين نحو 1,95 مليار دولار، وهي تخطت في كل ذلك كلاً من شركة "هيونداي" وشركة "سامسونغ" الكوريتين.

وقد بدأت جهود الصين في هذا المجال

الدول العربية تتطلّع إلى جذب السياح الصينيين الذين يُنتظر أن يصل عددهم في 2014 إلى 100 مليون سائح

تعطي ثمارها حيث فازت شركات المقاولات الصينية بعدد متزايد من العقود الكبيرة في دول الخليج في السنوات الأخيرة، وصلت قيمتها في العام 2004 فقط وبحسب آخر التقارير والأرقام المتوفرة إلى حدود 800 مليون دولار، وهي تشمل مثلاً مشاريع لبناء أبراج في كل من دبي وقطر والمملكة العربية السعودية ومصنع للإسمنت في المملكة أيضاً ومشاريع بنى تحتية وغير ذلك.

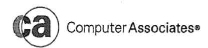
وجميع التوقعات اليوم تشير إلى دور أكبر لشركات الإنشاء والمقاولات الصينية في دول الخليج والمنطقة العربية عامة في المرحلة المقبلة وذلك في ضوء الكم الضخم من المشاريع الجديدة المطروحة في المنطقة. وسيدعم هذا الدور التركيز المتزايد على نوعية العمل، حيث كان هناك بعض التحفظات في السابق على هذه النوعية لدى الشركات الصينية، وكذلك الإنتاجية العالية وبسرعة التنفيذ، وقدرة التسعير التنافسية بناءً على انخفاض تكلفة العمالة الصينية على كافة المستويات نسبياً. وتتطلع الشركات الصينية إلى قدرتها التنافسية القوية في تسعير وتنفيذ المشاريع الكبرى المعقدة تقنياً مقارنة مثلاً بالشركات الخليجية المحلية أم شركات المقاولات الغربية الكبرى.

التقاط الفرصة

في الخلاصة إذاً، وفيما تمثل الصين اليوم حالاً استثنائية على نطاق الاقتصاد العالمي من حيث انفتاحها المتزايد ونموها السريع وتوسع علاقاتها التجارية والاقتصادية عامة، فإن هذه الحال توفر أيضاً فرصة فريدة لتطوير وتوسيع العلاقات العربية – الصينية بما قد يعود ذلك من منافع للطرفين. وعلى العالم العربي بالتحديد أن يعي الفرص التي تتيحها هذه العلاقة من حيث مجالات التصدير لسوق الصين الضخمة، وخصوصاً إنتاج الصناعات الثقيلة والمواد الأولية. وفرص الاستثمار المباشر في الصين والاعتماد على الشركات الصينية في مجال الخدمات والإنشاءات وغير ذلك بما قد يحقق وفرة في الأكلاف وتنوعاً في مصادر السلع والخدمات المستوردة.

وأخذاً في الاعتبار أن الصين قد تصبح في المستقبل أكبر دولة مستوردة للنفط في العالم فإنه لا بدّ من النظر ملياً في المشاريع المشتركة لتطوير إنتاج النفط والغاز في العالم العربي، ودول الخليج بشكل خاص وكذلك المشاريع المشتركة لرفع طاقة تكرير النفط الخام في الصين لسد احتياجات السوق المحلية الضخمة والمتنامية بسرعة هناك. ■


سهولة
مكننة
أمان


Computer Associates®

رئيس شل العُمانية للتسويق أرشاد اللواتي:

ارتفاع العائدات عوّض تراجع حصتنا السوقيـة



لا تزال شركة شل العُمانية للتسويق تتربع على عرش شركات المساهمة المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية، واذا كان دخول شركات جديدة لتسويق المنتجات النفطية، أدى الى تراجع الحصة السوقية للشركة، إلاّ أنها استطاعت التكيّف مع ذلك من خلال تحسين الأداء ورفع كفاءة التشغيل، اضافة الى استمرار الشركة في تطوير اعمالها استناداً الى ستراتيجية تتمثل في الاستغلال الامثل للامكانات وتطوير الأنشطة القائمة والانخراط في مجالات عمل جديدة. واذا كان امتياز التجاري الممنوح من Shell العالمية للشركة يحصر عملها بالسوق المحلية، إلاّ أن "شل العُمانية للتسويق" تستفيد من الحضور العالمي للشركة الأم لتسويق منتجاتها الى أسواق جديدة، كما يقول الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة شل العُمانية للتسويق إرشاد اللواتي.

يقول **اللواتي** إن إنشاء شركة جديدة لتوزيع المحروقات أدى الى انخفاض حصة "شل" في السوق من نحو 72 إلى 51 في المئة، واعتبر أن ذلك نتيجة طبيعية ومتوقعة. وأشار إلى أن تراجع الحصة كان كبيراً في البداية ولكن توزيع الحصص بين الشركات استقر حالياً. ولكن **اللواتي** أكد أنه على الرغم من تراجع حصة "شل" في السوق، فإن مستوى أدائها تحسن وتمثل ذلك في ارتفاع العائدات والأرباح وذلك ما تظهره ميزانيات الشركة التي يتم نشرها بصفة دورية باعتبار أن الشركة مدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية. وشرح ذلك بقوله "إن ستراتيجيتنا تقوم على الفعالية في العمل والإدارة الكفوءة لتكاليف التشغيل ونركّز على الجودة في أعمالنا، ما أكد أن الشركة تنمو بمعدلات معقولة".

وحول قيام الشركة بتوزيع كامل الأرباح العام الماضي قال أن الشركة تتبع سياسة توزيع الأرباح بالكامل لأن سيولتها عالية جداً، وتغطي كافة الاحتياطات المطلوبة فلا تحتاج إلى الاحتفاظ بجزء من الأرباح بل تفضّل توزيعها على المساهمين لكي يستثمروها .

اتجاهات التطوير

وفي ما يتعلق بخطط الشركة لتطوير وتوسيع أعمالها، أوضح **اللواتي** أن "تنويع وتطوير أنشطة الشركة محكوم بالسياسة العامة لمجموعة Shell، وكذلك بالأغراض المحددة للشركة عند تأسيسها فلا نستطيع التوسع في كافة المجالات، ولكن ذلك لا يمنعنا من السعي لتطوير أعمالنا، حيث نركز حالياً على ثلاثة اتجاهات رئيسية، الأول هو الاستغلال الأمثل للإمكانات الموجودة لدينا، والثاني تطوير الأنشطة القائمة، والثالث دخول مجالات جديدة في العمل في الإطار المسموح به".

وعلى اعتبار أن الشركة تعمل وفق امتياز تجاري محصور جغرافياً في السوق العُمانية، فإن صادراتها إلى الأسواق الخارجية تتم من خلال مجموعة Shell تجنباً لحدوث أية منافسة مباشرة بين الشركتين؛ ويقول **اللواتي**: "اذا كان لهذا الامتياز سلبياته من وجهة نظر البعض لكونه يحد من انطلاق الشركة الى الاسواق الخارجية، فالحقيقة أن ارتباطنا بالمجموعة الأم يوفر لنا قنوات فعالة لتسويق منتجاتنا في الأسواق الأخرى. وعلى سبيل المثال، فقد تمكنا العام الماضي من تصدير نحو 82 في المئة من انتاج مصنع الزيوت العائدة للشركة في عُمان، وتوزعت الصادرات على 24 بلداً، علماً انه تمت زيادة الطاقة الانتاجية للمصنع من 12 ألف طن سنوياً إلى 60 ألفاً. ونتوقع زيادة الإنتاج إلى 80 ألفاً سنوياً في المستقبل القريب".

المسؤولية الاجتماعية

الى جانب عمل الشركة في حقل إنتاج وتسويق المشتقات النفطية، تمتلك شركة شل العُمانية للتسويق حضوراً لافتاً على الصعيدين الاجتماعي والبيئي. ويتحدث **اللواتي** عن هذه الإسهامات قائلاً: "تقوم شركتنا بدعم الجهود التي تساهم في تطوير البلد على مستويات الصحة والسلامة والبيئة والأمن. فنهتم ببرامج الدراية العامة بمخاطر الشوارع والقيادة ونتعاون مع الإدارة العامة للمرور ووزارتي التربية والصحة بهدف إقامة حديقة مصغرة تتضمن شوارع مصغرة لتدريب طلاب المدارس وتوعيتهم حول مخاطر الطرقات وضرورة تطبيق قوانين المرور. ونهتم أيضاً بدعم المحاضرات المتعلقة بالمواضيع الصحية وبرامج المعوّقين. وفي العام الماضي، أطلقنا برنامج My Beautiful Oman لدعم السياحة في السلطنة، من خلال تعريف الزائرين والمقيمين بالمواقع السياحية والخدمات المتوفرة في مختلف المناطق العُمانية". ■

ارتفاع الأرباح 68 في المئة

سجلت شركة شل العُمانية للتسويق نمواً في أرباحها خلال النصف الأول من العام الحالي، بلغت نسبته نحو 68 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2004، فوصلت أرباحها الى 3,75 ملايين ريال عُماني (بعد خصم الضريبة)، وبلغت قيمة الأرباح التي تم توزيعها العام 2004 9,3 ملايين ريال؛ كما أن الشركة حققت إنجازاً مهماً في مجال السلامة بتسجيلها 403 أيام من دون أي حادثة.

أسواق التأمين في الشرق الأوسط: التعويل على الشركات الأجنبية

بيروت – برت دكاش

من المتوقع أن تشهد أسواق التأمين العربية في السنوات الثلاث المقبلة نمواً كبيراً في أقساط التأمينات الشخصية وخصوصاً في فرع السيارات، وتتمثل أهم المعوقات أمام انتشار التأمين في العالم العربي في ضعف الوعي التأميني لدى المواطنين، والذي بدأ يشهد تغيراً لا سيما في أسواق الخليج مع فرض إلزامية التأمين الطبي والتأمين على السيارات للأجانب في تلك الدول.

كشف تقرير أعدّته وكالة التصنيف العالمية A.M Best أن انتشار فروع الشركات الأجنبية في الشرق الأوسط سيؤدي إلى نقل الكفاءات إلى المنطقة في ما يتعلق بالمنتجات المقدمة وطرح التأمين عبر المصارف كقناة لتوزيع منتجات التأمين، كما أنه سيعزز المنافسة.

ومن المفترض أن يؤدي طرح منتجات التأمين التكافلي ومنتجات التأمين على الحياة حسب مبادئ الشريعة الإسلامية إلى رفع مستوى هذا النشاط من مستواه المتواضع حتى الآن. وبحسب الوكالة فإن وعي السوق لمنتجات التكافل يتحسن وكذلك يتزايد عدد مقدمي هذه المنتجات. بالإضافة إلى ذلك، فإن إعادة التكافل، تمكن العديدين المحليين من تقديم منتجات مماثلة.

إن التغيرات التنظيمية والتكافل كاتجاه سائد للمنتج التأميني سيقودان النمو بشكل أساسي في الدول الغنية بالنفط، والتي يرتفع عدد سكانها في المنطقة. لكن في المقابل، إن تدني مستوى الدخل الفردي في الاقتصادات غير النفطية وواقع أن أكثريتها لديها أسواق تأمين أكثر تطوراً، يحدّ من إمكانات النمو من جهة ومن الحد الأقصى الذي قد يبلغه حجم أسواقها التأمينية من جهة أخرى.

وتجد وكالة التصنيف A.M Best أن ضخ رؤوس أموال إضافية سيكون أمراً صعباً بالنسبة لعدد كبير من الشركات العاملة حالياً في الأسواق العربية، حيث ينتشر عدد كبير من الشركات العائلية صغيرة ومتوسطة الحجم والتي تقتصر مصادر تمويلها على الأموال المكتسبة وضخ المساهمين. وتتوقع الوكالة أن الشراء والدمج والاستخدام المتنامي للأسواق المالية ستؤدي مجتمعة إلى ممارسة أفضل في المديين المتوسط والبعيد.

كما تؤمن الوكالة أن إعادة الهيكلة التدريجية لبرامج إعادة التأمين ستكون انعكاساً للمتغيرات الحالية في الأسواق، إلى جانب ابتعاد أكبر وأهم شركات التأمين عن الترتيبات التقليدية المتوفرة الآن. ومع بدء إجمالي الأقساط المسندة ملامسة حجم أكبر، فإن كل نوع من الأعمال الشخصية سيكون تحت الضغط لتحقيق نتائج تقنية إيجابية، وبالتالي فإن العناصر التي سيعاد تأمينها سيتم ذلك بشكل منفصل.

ومن بين الأسواق التي ستشهد نمواً قوياً في الأقساط هي مصر والمملكة العربية السعودية، وهما اثنتان من أكبر الاقتصادات في الشرق الأوسط وباتتا مهمتين على مستوى إجمالي الأقساط. ففي السعودية الغنية بالنفط، وعدد السكان الكبير نسبياً مقابل انتشار ضئيل لمنتجات التأمين، تعتبر المكان الأمثل للنمو القوي. وتعتقد الوكالة بأن الإصلاحات التنظيمية التي وضعت في العام 2003 تشكل إطاراً تأمينياً شاملاً سيشجع على نمو كبير. وهذا الإطار القانوني الجديد سيكون له أثر إيجابي سريع بخاصة على مستويات رسملة الشركات وسيرفع مستوى التنظيم إلى المستويات التي بلغتها الدول الغربية.

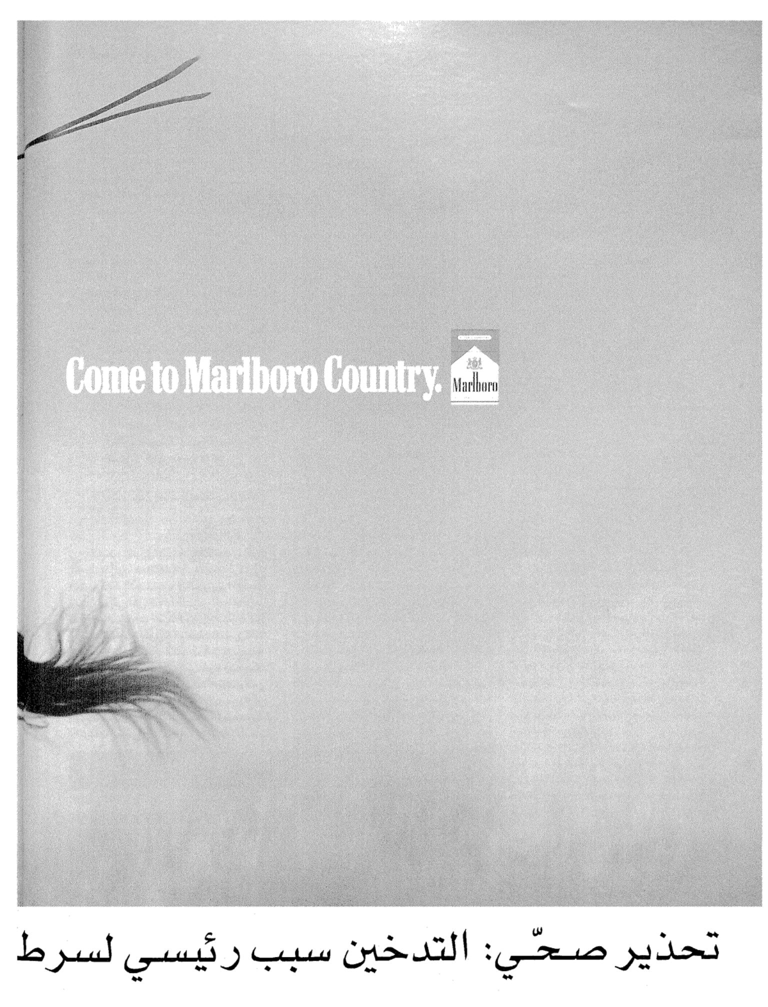
أما في مصر، فالسياسة الجديدة التي تم تبنيها في العام 2004–2005 والتي هدفت إلى دفع القطاع الخاص وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالتزامن مع نمو التواجد الأجنبي في السنوات الأخيرة، تعد بتطور مستقبلي لصناعة التأمين المحلية، كما هناك مجموعة من الإصلاحات الحاصلة الآن تتعلق بحوكمة الشركات، والإشراف، والرقابة والانفتاح والتي من المتوقع أن تؤدي إلى تعزيز مصداقية أعلى الضامنين المحليين وتحسين شفافيتهم.

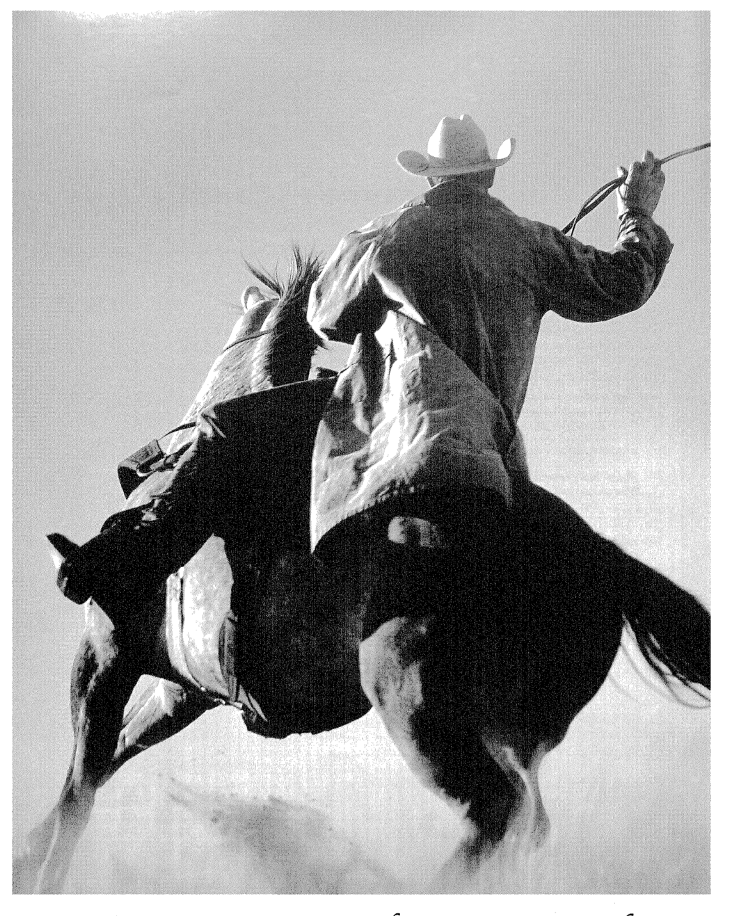
وتتوقع الوكالة من خلال ما تقدمه المجموعات الدولية التي دخلت مصر من مقاربة جديدة لتصميم المنتج والتوزيع بشكل خاص وتحقيق تغيرات إيجابية في صناعة التأمين العربية.

أما في الأسواق غير النفطية التي تعتبر الأكثر تطوراً في صناعة التأمين في المنطقة، فإن أعلى معدلات انتشار التأمين في الشرق الأوسط هي في كل من لبنان والأردن والمغرب، إلا أن أياً من تلك الدول ليس لديها موارد نفطية تساعدها على دعم هذه الصناعة رغم كونها تتمتع بأكثر الاقتصادات نضجاً مقارنة بنظيراتها. ■

تصنيف وكالة A.M.Best لشركات تأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحسب القوة المالية

الشركة	التصنيف	البلد
تراست إنترناشونال إنشورنس	B+	البحرين
الشرق للتأمين	A-	مصر
مصر للتأمين	A-	مصر
المهندس للتأمين	B++	مصر
إعادة التأمين المصرية	B++	مصر
إعادة التأمين العربية	B-	لبنان
قطر العامة للتأمين وإعادة التأمين	B++	قطر
بيت إعادة التأمين السعودي التونسي	B++	تونس

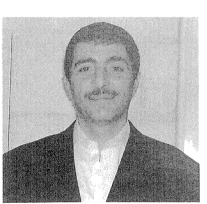

Come to Marlboro Country.
Marlboro
تحذير صحّي: التدخين سبب رئيسي لسرط



ـان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

السياحة في الأردن: تنوّع في السيّاح والمنتجات

مازن الحمود: نستهدف مضاعفة إيرادات السياحة



مازن الحمود

الأردن- زينة أبوزكي

في إطار سعيها لترويج الأردن كوجهة سياحية متنوعة، نظمت هيئة التنشيط السياحي في الأردن خلال الفترة ما بين 15 و20 آب/ أغسطس الماضي جولة لصحافيين عرب وأجانب لإلقاء الضوء على المقومات التي تمتلكها السياحة الأردنية.

"الاقتصاد والأعمال" شاركت في هذه الجولة التي شملت زيارة كل من عمّان، جرش وعجلون، البتراء، العقبة ومادبا والبحر الميت. واختتمت بلقاء مع مدير عام هيئة تنشيط السياحة مازن الحمود الذي عرض للوضع العام للسياحة في الأردن مشيداً بالموسم الصيفي هذه السنة الذي شهد نمواً واضحاً في حركة السيّاح، كما تحدث عن سير عمل الهيئة وآخر إنجازاتها.

وصف **الحمود** السياحة الأردنية والموسم الصيفي الحالي بالجيد، وتوقع أن يسجل عدد السائحين العام الحالي زيادة بنسبة 25 في المئة عن العام الماضي؛ وتساهم السياحة بنحو 10 في المئة من إجمالي الناتج المحلي للمملكة، وبلغت قيمة الاستثمارات السياحية التي شهدها الأردن العام الماضي 1,3 مليار دينار أردني أي نحو 2 مليار دولار. ولفت **الحمود** إلى أن نسبة الأشغال في الفنادق بلغت 90 في المئة هذا الصيف و 80 في المئة كمتوسط سنوي. وأشار إلى أن الأردن بدأت تتخلص من الموسمية التي تعاني منها معظم دول المنطقة من خلال تنويع المنتج السياحي وعدم تركيز جهود التسويق في سوق واحدة، فضلاً عن سياحة الأعمال التي بدأت تأخذ حيزاً مهماً.

وكانت الهيئة أطلقت حملة ترويج تحت شعار: "الأردن أجمل صيف"، بدأت في شهر نيسان/أبريل الماضي واستهدفت دول الخليج. ويؤكد **الحمود** على أهمية السوق العربية بالنسبة للأردن كمصدر للسيّاح والاستثمارات السياحية، وعرض للتسهيلات والحوافز التي تقدمها الأردن للمستثمر.

ويرى **الحمود** أن المحاور التي تضمنتها الستراتيجية الوطنية للسياحة والتي تستهدف مضاعفة إيرادات القطاع لتصل إلى 1,8 مليار دولار وتأمين 51 ألف فرصة عمل بحلول العام 2010، تسير كما هو مخطط لها وأن الهيئة بالتعاون مع وزارة السياحة تعمل على تطوير العنصر البشري والترويج وتحسين المنتج السياحي الأردني ومراجعة كافة القوانين والتشريعات التي لها علاقة بالسياحة بما فيها الأنظمة المالية لتوفير المزيد من الحوافز للمؤسسات السياحية.

كما أكد **الحمود** على الاهتمام بالسوق الأوروبية، حيث قام بزيارة السويد لمناقشة افتتاح مكتب للهيئة هناك يهتم بسوق الدول السكندنافية. ولدى الهيئة 9 مكاتب خارجية، إذ تم منذ سنة افتتاح مكتب في روسيا؛ وأضاف **الحمود**: "نعمل على توسيع القاعدة التسويقية وعدم الاكتفاء بالسوق الأوروبية فقط، ونسعى حالياً لتكثيف جهودنا في السوق التركية مع إمكانية فتح مكتب للهيئة هناك".

وتعتمد الأردن على السوق الأوروبية في الفترة الممتدة ما بين شباط/فبراير حتى أيار/مايو ومن أيلول/سبتمبر حتى تشرين الثاني/نوفمبر، وتستهوي الشريحة الأوروبية من السيّاح كالبريطانيين، الفرنسيين، الألمان، الإيطاليين، الاسبان وغيرهم الكنوز الأثرية التي تعتبر الركيزة الأساسية للسياحة الأردنية وأهمها:

البتراء

تُعرف بالمدينة الوردية وهي مدينة مبنية بالصخر، أنشأها الأنباط قبل ألفي عام. وتتمثل جاذبية البتراء في موقعها في أعماق ممر ضيق. فابتداءً من مدخلها الرئيسي يسير الزائر في الشق أو ما يعرف بالسيق وهو القسم الأول من المدينة، ويواصل طريقه بين جداري الجرف الذي يصل ارتفاعهما إلى 100 متر مزينة بنقوش بلغات قديمة.

جرش

هي عبارة عن مدينة أثرية تعود إلى أكثر من ألفي عام وتضم آثاراً من عهود الإغريق، البيزنطيين والأمويين، إلا أن عصر جرش الذهبي كان مع الحكم الروماني. وهي معترف بها كإحدى المدن الإقليمية الرومانية المحافظ عليها بالشكل الأفضل في العالم.

البحر الميت

أكثر مناطق العالم انخفاضاً عن مستوى سطح البحر، حيث الهواء المشبّع بالأوكسجين، والمياه الغنية بالمعادن، والمرافق الصحية والترفيهية التي تجعله مقصداً للباحثين عن علاج الجسد والروح.

العقبة

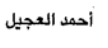
مدينة اقتصادية سياحية بامتياز، تُعرف أيضاً بمدينة الرمل الذهبي وتضم أفضل المنتجعات الشتوية على شاطىء البحر الأحمر.

هذا فضلاً عن أماكن أخرى يستطيع الزائر أن يستمتع بها كأم قيس، المدينة الأثرية التي تضم الكثير من الآثار الرومانية والإغريقية كالمدرج الغربي المطل على بحيرة طبريا في فلسطين وهضبة الجولان ونهر اليرموك ووادي رم والجبال الشاهقة التي تنتصب في المنطقة. وتشكّل تحدياً لهواة التسلق مع إمكانية السير في دروب الوادي أو القيام برحلات جماعية على ظهور الجمال والتخييم في الوادي. ■


intel inside
centrino
MOBILE TECHNOLOGY

بحمدون تستقطب الاستثمارات الكويتية

"كيبكو" تدشن موسم الاصطياف بافتتاح "مجمع السفير"


أحمد العجيل

ليس غريباً أن تبرز منطقة "بحمدون" الجبلية على خريطة الاستثمار الكويتي في لبنان. فالمنطقة التي استقطبت تاريخياً المستثمرين الخليجيين وفي طليعتهم الكويتيون والسعودين، استعادت سريعاً مكانتها بعد انتهاء الحرب فعاد إليها المستثمرون الكويتيون حاملين معهم أفكاراً ومشاريع متنوعة. وكانت باكورة هذه المشاريع، فندق ومجمّع السفير الذي لا يشكل سوى "البداية" لانشطة شركة مشاريع الكويت "كيبكو"، بحسب نائب الرئيس للتسويق والعلاقات العامة وتطوير الأعمال في الشركة أحمد العجيل.

"نطمح أن نرى بحمدون الواجهة الرئيسية للاصطياف في لبنان". يقول **أحمد العجيل** في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" مشيراً إلى أن التواصل القديم الذي يزيد على الأربعين عاماً بين الكويتيين وهذه المنطقة من لبنان، خلق روابط ودّ وقرب من المكان، كان من الطبيعي أن يترجمها المستثمرون الكويتيون بإقامة مشاريع حيوية تعطي المنطقة قيمة إضافية.

ويضيف **العجيل** أنه الى جانب العامل التاريخي والاجتماعي، تنفرد منطقة بحمدون بحافز آخر للاستثمار غير متوفّر في أماكن أخرى، ويتمثّل في "الجو" العام المتكامل في المنطقة بدءاً بالمناخ وصولاً إلى طبيعة الناس الودودة، وهي أمور تشكل عامل جذب للسيّاح وتجعل من المنطقة مركزاً رئيسياً للاصطياف.

وقد افتتح فندق "السفير" المصنّف أربع نجوم، مطلع شهر حزيران/ يونيو الماضي بكلفة بلغت نحو 22 مليون دولار، وهو يتألف من 30 غرفة فاخرة مزودّة بأحدث التقنيات ووسائل الراحة، و14 غرفة مزودّة بسرير واحد، وعشر غرف مزدوجة الأسرّة وجناحين رئاسيين. كما يضم الفندق أيضاً "تراس" يشرف على وادي حمّانا المعروف بوادي لامارتين، ومقهى وقاعة حفلات تتسع لـ 280 شخصاً. وهو الفندق الثاني الذي تقيمه "كيبكو" في لبنان بعد بيروت.



فندق السفير – بحمدون

مجمع متكامل

استثمار "شركة مشاريع الكويت" لم يقتصر على إنشاء فندق "السفير" وإنما حرصت الشركة على إقامة مجمّع متكامل يلبي حاجات النزلاء الأساسية، فانتشرت المطاعم ذات الامتيازات المعروفة. كما أقامت الشركة ما يعرف بـ "ديوانية **بو راشد**" المخصصة للتداول في الأسهم الكويتية، وهي عبارة عن مشروع مشترك بين شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول "كامكو" ومكتب الشرق للوساطة المالية. وتأتي الديوانية في سياق التوأمة بين بحمدون والكويت بحسب ما أوضح **العجيل**. والهدف الأساسي منها هو تمكين المتعامل في السوق الكويتية من تنفيذ عمليات بيع وشراء الأسهم من الديوانية مباشرة. "تعطي هذه الخدمة قيمة إضافية لنا كمستثمرين ولمنطقة بحمدون، إذ للمرة الأولى يتم التداول من خلال موقع خارجي remote site".

وتتم العملية عبر وصلة إلكترونية مباشرة بين الديوانية والبورصة الكويتية، الأمر الذي يمكّن المتعامل من أن يرى سعر السهم على أي من شاشات



نواف نويهض

الكومبيوتر المتوفرة في المركز ويقوم بعملية الشراء أو البيع مباشرة من خلال الموظفين المتواجدين في المركز.

من جهة ثانية، وبما أن شركة مشاريع الكويت هي المساهم الرئيسي في شركة الوطنية للاتصالات، فقد تم تزويد المكان بالخدمات التي يحتاجها عملاء الوطنية للاتصالات سواء دفع الفواتير أو تعبئة البطاقات أو غيرها من الخدمات.

وإضافة إلى بحمدون، تهتم شركة مشاريع الكويت بتنفيذ مشاريع أخرى في مناطق مختلفة من لبنان، ويجري حالياً درس فكرة إقامة "أجنحة سكنية" Residential Suites في بيروت.

ورغم الظروف الأمنية التي مر بّها لبنان هذا العام وانعكست سلباً على قطاعه السياحي بالدرجة الأولى، إلا أن ذلك لم يؤثر على ثقة المستثمر الكويتي بمستقبل البلاد. "لقد كان العام الماضي قياسياً في لبنان إذ وصل عدد الزوّار إلى الذروة، ونأمل بأن يعود الزخم السنة المقبلة، فنحن كمستثمرون متفائلون جداً ونؤمن بأن الاقتصاد يمّر بدورات متقلبة".

وأشار **العجيل** إلى سعي شركة مشاريع الكويت للدخول في تحالفات ستراتيجية لاقامة مشاريع في مناطق مختلفة من المنطقة. "كل منطقة جغرافية لها عوامل جذب مختلفة عن الأخرى، لكننا نعتقد أن المستقبل والتطور سيكون في دول المشرق بحكم العوامل العديدة المتوفرة فيها".

تناغم استثماري

أما بالنسبة للمستثمرين اللبنانيين فعلاقتهم مع المستثمر الكويتي تكتسب ميزة خاصة، وذلك بحسب **نواف نويهض** الذي يستثمر في مجمّع السفير من خلال مجموعة من العلامات التجارية المعروفة، إضافة إلى كونه شريكاً في ديوانية أبو راشد. ويضيف **نويهض** أن هذا التميّز ينبع بالدرجة الأولى من حقيقة أن المستثمر الكويتي بشكل عام يفضّل منطقة بحمدون على غيرها من المناطق. "لديهم تمسك بهذه المنطقة منذ سنوات ما قبل الحرب، والمشاريع التي ينفذونها حالياً هي مشاريع مميزة لمنطقة الجبل وكانت قائمة قبل الحرب إنما غير متمّمة، واليوم يقومون باتمامها".

شهد مجمّع السفير افتتاح مطعم Shrimpy الذي يملكه قطاع الصناعة في شركة كيبكو. ويضم المجمّع العلامات التجارية التالية: Starbucks, Hardees, KFC Baskin Robins، الرفاعي، Alpina، البحصلي. كذلك يضم في أقسامه شركة الخطوط الجويّة الكويتية.

والى الجانب الاستثماري، تتواجد شركة مشاريع الكويت في قطاعات عدة في لبنان: في القطاع المالي من خلال شركة "فجر الخليج" التابعة للمجموعة، وفي القطاع الصناعي تملك الشركة مصانع "بونجوس" للعصير، ولديها أيضاً خدمة التلفزيون المدفوع الثمن، من خلال قناة Showtime التي تتواجد بكثافة في لبنان. ■

ديوانية بو راشد



في خطوة فريدة من نوعها افتتحت شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) وشركة الشرق للوساطة المالية، "ديوانية بو راشد" في فندق سفير بحمدون – لبنان، وهي بمثابة بوابة تداول خاصة بالمستثمرين الذين يودّون متابعة أعمالهم في سوق الكويت للأوراق المالية أثناء وجودهم في لبنان.

تقدم كل من "كامكو" و"الشرق"، من خلال "الديوانية"، خدمات استثمارية لزبائنهما. وإضافة إلى خدمة التداول، تقدّم خدمة الإنترنت اللاسلكية وذلك لتمكين العملاء من التصفح من خلال حواسبهم المحمولة، إضافة إلى خدمات الهاتف والفاكس والتسهيلات الأخرى المطلوبة في مراكز الأعمال.

وتوفر "ديوانية بو راشد" للمصطافين الكويتيين في لبنان جميع الاحتياجات الفنية والإدارية اللازمة للتداول في أسهم الشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. حيث تمّ ربط المركز، من خلال شبكة آلية متطورة فريدة من نوعها في جمهورية لبنان، بالشبكة المتعلقة بأسعار الأسهم كما هو الوضع عليه في شاشات السوق المتوفرة للمتعاملين داخل دولة الكويت، وقد روعي في الشبكة، وفق حازم البريكان، مدير إدارة التداول الاستثمارية في "كامكو"، أعلى درجات الأمان والسرية درءاً لأي مؤثرات من الممكن أن تعطل سير العمل أو تؤثّر على استقرار الأنظمة الآلية.

يشار إلى أن "ديوانية بو راشد" تعتبر الأولى من نوعها على مستوى العالم، حيث لم يسبق أن تمّ افتتاح مركز لتقديم خدمات متعلقة بسوق الأسهم الكويتية خارج دولة الكويت.

"إيفا" تطلق منتجع "تلال العبادية" في لبنان

بيروت – الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة إيفا للفنادق والمنتجعات (IFA Hotels and Resorts) التابعة لشركة الاستشارات المالية الدولية (IFA) في الكويت، مشروع منتجع "تلال العبادية" الذي يعدّ أحدث منتجع تقوم بتطويره يتيح إمكانية التملّك الحر. ويقع هذا المنتجع في منطقة "ضهور العبادية" في لبنان بين مدينتي بحمدون وعاليه، كما أنه يطل على مدينة بيروت وشواطئ البحر المتوسط؛ وسوف يتألف منتجع "تلال العبادية" من 12 فيللا خاصة و33 وحدة سكنية "تاون هاوس" و220 شقة سكنية فاخرة، بالإضافة إلى نادٍ صحي والعديد من التسهيلات الأخرى.

ويُعدّ منتجع "تلال العبادية" إضافة جديدة لمجموعة المنتجعات الدولية الضخمة التي تقوم "إيفا" بتطويرها في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، كما أنه يشكل المشروع الثاني للشركة في منطقة الشرق الأوسط بعد نجاحها في إطلاق منتجعاتها الفاخرة في دبي.

وستقوم مجموعة كمبينسكي (Kempinski)، التي تعتبر أقدم مجموعة فنادق فاخرة في أوروبا والتي أنشأت أول مشاريعها خلال العام 1897، بتولي أعمال خدمة وإدارة المنتجع الجديد.



جاسم البحر

وقال **جاسم محمد البحر**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفا: "يعتبر لبنان واحداً من الوجهات السياحية المفضلة على الصعيد العالمي. وسوف تساهم عملية استثمارنا في هذا البلد في استكشاف الإمكانيات الكبيرة التي توفرها السوق اللبنانية. ويعزز تعاوننا مع مجموعة "كيمبينسكي" من ستراتيجيتنا الرامية إلى العمل جنباً إلى جنب مع أكبر الشركات العالمية المتخصصة في صناعة السياحة لتوفير خدمات نوعية تتّبع أرقى المعايير العالمية لقطاع العقارات الخاصة؛ كما يتماشى هذا التعاون مع سياستنا الهادفة إلى توفير فرص استثمارية متنوعة للمستثمرين الدوليين".

وقال **أولريتش إيكخارديت**، النائب الأعلى لرئيس "كيمبنسكي" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا: "يشكل العمل مع "إيفا" فرصة مناسبة للاستثمار في الأسواق اللبنانية والاستعداد لإطلاق مشاريع مستقبلية أخرى في المنطقة. ونحرص على تلبية احتياجات المستثمرين ضمن هذا المشروع السكني الفاخر من خلال توفيرنا لخدمات متميزة؛ كما أننا نضمن تقديم خدمات من فئة الخمس نجوم في المنتجع طيلة أيام العام".

وسيتألف منتجع "تلال العبادية" الذي يحتوي على مشروعي القرية السكنية والبرج السكني من فيلل خاصة ووحدات سكنية "تاون هاوس" وشقق سكنية فاخرة تتّبع أنماطاً معمارية فريدة. وستحتوي معظم الفيلل والوحدات السكنية على حديقة ومسبح خاص، فضلاً عن تصميم واسع يلبي متطلبات الحياة العصرية كافة. وصُمّم البرج السكني حول ساحة داخلية في قمة المنتجع، في حين تتضمن القرية السكنية العديد من الحدائق والمنتزهات المائية.

وسوف يوفر منتجع "تلال العبادية" مجموعة واسعة من الميزات التي تتضمن العضوية في النادي الصحي والرياضي ومركز السباحة وملعب للتنس والعديد من التسهيلات الأخرى. كما أنه يشتمل على نادٍ صحي ومركز للعناية بالجمال حيث يمكن للزوار الاستفادة من أحدث الطرق العالمية المتبعة في هذا المجال ضمن واحد من أرقى المراكز في العالم.

وستبدأ أسعار الوحدات السكنية "تاون هاوس" من 750 ألف دولار أميركي للوحدة، و280 ألفاً للشقة التي تتألف من غرفة نوم واحدة و 500 ألف دولار للشقة التي تتضمن خمس غرف نوم، كما سيتم تقييم أسعار الفيلل حسب تصميمها وموقعها. وتعكس هذه الأسعار مستوى الجودة العالي المعتمد في بناء هذه الوحدات السكنية والتسهيلات المقدمة من قبل "كيمبينسكي" إضافة إلى الموقع المتميز لمنتجع "تلال العبادية". ■

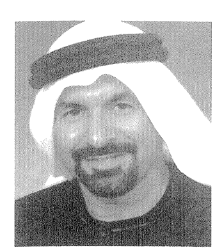



ALCATEL

سلسلة فنادق روتانا

توسّع إقليمي وتحالفات فندقية عالمية

ستراتيجية طموحة جداً لسلسلة فنادق روتانا: فتح فندق في كل مدينة رئيسية في الشرق الأوسط لحجز مقعد دائم ومتميّز على خارطة سياحة المنطقة التي تشهد نمواً متسارعاً قد يجعلها إحدى أهم مصادر الدخل في البلدان العربية.



ناصر النويس

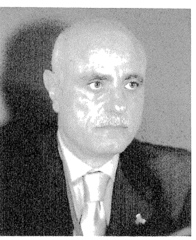
دبي.. وبيروت هما الطبعة الأولى لنموذج ربيع السياحة العربية الذي سيحل في كل بلدان المنطقة، ومعه تستعد فنادق روتانا لتحل ضيفاً مميزاً على كل مدينة عربية وصرحاً مضيافاً أثبت جدارته على مدى سنوات قليلة كعنوان لفخر الصناعة الفندقية العربية.

وضع خطة توسّع "روتانا" خلال السنوات الثلاث المقبلة كانت مدار بحث خلال اجتماع عُقد في أبو ظبي برئاسة رئيس المجموعة **ناصر النويس** وحضره، إضافة إلى الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب **سليم الزير**، المدراء العامون لفنادق ومنتجعات روتانا.

تتضمّن الخطة افتتاح 13 فندقاً جديداً في دولة الإمارات حتى العام 2007 وذلك مع توقع وصول عدد السيّاح في دبي إلى 15 مليون سائح بحلول العام 2010، وكذلك مع إنشاء هيئة السياحة في أبو ظبي ما يؤشر إلى الأهمية القصوى التي توليها السلطات الإماراتية لتنمية وتطوير القطاع السياحي في البلاد: "نحن نتطلّع إلى تلبية حاجات السوق السياحية مع النمو المتسارع في عدد السيّاح، وكذلك مواكبة ومساعدة الهيئات السياحية في خططها الطموحة جداً لتعزيز موقع الإمارات كمقصد سياحي دولي بامتياز"، يقول **الزير**.

فندق فاخر في سورية

من جهة أخرى، ونظراً لنمو القطاع السياحي في سورية واستقطاب المواقع الأثرية العريقة لعدد متزايد من السيّاح وخصوصاً الأجانب منهم، افتتحت المجموعة فندقاً فاخراً باسم "كوين سنتر روتانا سويت" (Queen Center Rotana Suites) في منطقة المزّة، إحدى أرقى المناطق في دمشق.



سليم الزير

ويقول **الزير**: "إن افتتاح الفندق هو الخطوة الأولى لـ"روتانا" في سورية حيث هناك طلب كبير على الـ"Suites".

من ناحيته يُشير مدير عام Queen Center Rotana Suites **صفوان خياط** أن الفندق يُعد الأحدث بين الفنادق في دمشق وهو يقدم خدمات للزبائن بأعلى المعايير والمواصفات الفندقية العالمية.

ويشكّل الفندق جزءاً من مجمّع كبير للتسوّق، ويقع على مسافة عشر دقائق من قلب المدينة، وزهاء نصف ساعة من مطار دمشق الدولي والحدود اللبنانية - السورية؛ وبذلك يوفّر Queen Center للنزلاء واحة راحة واستجمام في قلب دمشق وفرصة مميزة للتسوّق، كما يشكّل نقطة جذب للسيّاح القادمين إلى لبنان ومنه إلى سورية.

الزير: سنفتح فندقاً في كل مدينة شرق أوسطية

يضم الفندق 110 غرف وسويت في غاية الأناقة، ومطاعم متنوعة، وخدمات وتسهيلات للعملاء ورجال الأعمال من بينها مركز لرجال الأعمال مجهّز بأحدث تقنيات الاتصالات ونادٍ رياضي - صحي متكامل.

شراكات فندقية دولية

ودعماً لستراتيجية توسّعها في منطقة الشرق الأوسط، عقدت مجموعة روتانا شراكات تسويقية ستراتيجية مع ثلاث مجموعات فندقية أوروبية وأميركية هي: Thistle Hotels البريطانية وهي تدير أكبر عدد فنادق في لندن؛ Affinia Hospitality وهي تُعد أول وأكبر مجموعة فنادق - سويت في نيويورك؛ وFirst Hotels التي تضم وتدير 61 فندقاً في السويد والنروج والدانمارك.

تمزج هذه التحالفات بين الضيافة العربية العريّقة التي تقدّمها مجموعة روتانا وأرقى الخدمات الفندقية العصرية المقدّمة من مجموعات فنادق عالمية لها باع طويل في الصناعة السياحية والفندقية المحترفة.

وترى "روتانا" أن تحالفات من هذا النوع توفّر لها إمكانات نمو كبيرة، كما تساعدها على اختراق الأسواق الأوروبية والأميركية وشرائح العملاء الأجانب وكسب ولائهم، وذلك من خلال عمليات التسويق والحجوزات المشتركة وتبادل الموارد البشرية والخبرة والمعرفة في أسواق الشرق الأوسط وبريطانيا والولايات المتحدة والدول السكندينافية، كما يقول **دانيال حجار**، نائب رئيس دائرة البيع والتسويق في فنادق روتانا. ■



رأي

الدفع عبر "الموبايل"

من ضمن التطورات الرائدة التي يشهدها اليابان في مجال تقنيات الهواتف النقالة، أعلنت مؤخراً أكبر شركة يابانية للاتصالات النقالة (NTT DoCoMo) عن نيتها تقديم خدمة الدفع عبر الهاتف النقال، بعد أن كانت الشركة نفسها الأولى في إطلاق خدمة الانترنت عبر الهاتف النقال في العام 1999. وتتمثل التقنية الجديدة في إدراج بطاقة ائتمان ضمن رقاقة في الهاتف النقال، ما سيسمح بجمع قطاعين في الوقت نفسه، الاتصالات وصيرفة الاستهلاك.

إن انتشار هذه التقنية لا بدّ أن يفتح مجالات جديدة أمام صيرفة التجزئة لابتكار منتجات مشتركة مع قطاع الاتصالات الخليوية وإيجاد دوافع مبتكرة لاجتذاب العملاء وتشجيعهم على استعمال الخدمة. بالإضافة إلى ذلك، فهي ستمكن المصارف من الاقتراب أكثر من عملائها ومن تعزيز اتصالها بهم وتسهيله. ومن مزايا هذه التقنية أيضاً هي أنها تجعل العملاء أكثر وفاء لكلا الطرفين؛ المصرف وشركة الاتصالات، بفعل ربط الهاتف مع بطاقة الائتمان، إلا إذا سمحت تكنولوجيا الاتصالات مستقبلاً بالحفاظ على رقم الهاتف عند تغيير شركة الاتصالات كما هي الحال بالنسبة للهواتف الثابتة.

لكن الآراء ما زالت متضاربة حول مدى إمكانية انتشار هذه التقنية في باقي دول العالم. فهناك رأي يقول بأن اليابان حالة خاصة بين البلدان الصناعية، حيث أن صناعة الاتصالات متطورة جداً في حين أن مجال بطاقات الائتمان متأخر جداً عن باقي الدول المتقدمة. في المقابل، إن بطاقات الائتمان البلاستيكية منتشرة جداً في الولايات المتحدة والبلدان الأوروبية بحيث أنه قد يكون هناك صعوبة في استبدالها بتقنية الرقاقات داخل الهواتف، خصوصاً وأن استخدام الهواتف الجوالة في هذه البلدان هو أقل بكثير مما هو عليه في اليابان. كذلك، فشلت مؤخراً مبادرة حديثة للدفع عبر الهاتف الخليوي بدعم من عدد من شركات الاتصالات الأوروبية الكبرى.

من ناحية أخرى، يرى المتفائلون بمستقبل هذه التقنية بأن المنافسة الحادة بين شركات الاتصالات في مختلف البلدان المتقدمة تشكل دافعاً قوياً لطرق مجالات جديدة للتوسع بعد أن بلغت مرحلة النضوج في الخدمات والمنتجات التي تقدمها، في حين تستفيد المصارف من أي تطور جديد يسهم في تعزيز الإنتاج في سوق التجزئة المتخم بالمنتجات المختلفة. كما أن كلاً من شركات الاتصالات والمصارف سيستفيد من التجارب السابقة لإيجاد وسائل فعالة تمكن من تبني تقنيات الهواتف النقالة في العمليات المالية، حيث أن العديد من الخبراء والمتخصصين يجدون أن الهاتف النقال سيصبح عامل التغيير الأساسي في العقود القليلة المقبلة كما كان الكمبيوتر الشخصي في العقود الثلاثة الماضية. ■

خاص ... خاص ... خاص ... خاص

"جمال ترست": تعليق مؤقت للفروع في مصر

قال رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك جمال تراست **أنور الجمال** إن نشاط فروع البنك في مصر قد تمّ تعليقها إلى أن يستكمل البنك الإجراءات المطلوبة من البنك المركزي لتوفيق الوضع مع متطلبات الحد الأدنى لرأس المال.

وكان البنك المركزي المصري طلب في وقت سابق من بنك جمال تراست زيادة رأس المال بمقدار 20 مليون دولار. وقد طلبت إدارة البنك مهلة بسبب الظروف القاهرة التي فرضتها وفاة الرئيس السابق للبنك المرحوم **علي الجمال**، ذلك أن زيادة رأس المال تتطلب عقد جمعية عمومية غير عادية، وهذه الجمعية لا يمكن انعقادها قانونياً إلا بعد اتمام عملية تصفية التركة ودفع رسم الانتقال إلى وزارة المال وإجراء عمليات التسجيل وفقاً للأصول.

ونفى **الجمال** أن يكون البنك المركزي المصري قد أقدم على شطب فروع البنك في مصر.

مصرف لبناني: زيادتان في رأس المال

مصرف لبناني متوسط الحجم هو حالياً في صدد التحضير لزيادات نوعية في رأس المال وبمبلغ إجمالي قدره نحو 40 مليون دولار أميركي.

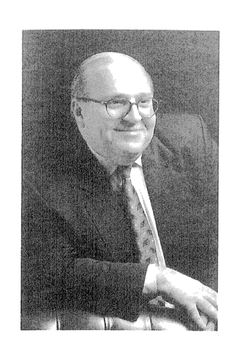
وعلم أن نصف هذا المبلغ (20 مليوناً) سيتم عن طريق المساهمين الحاليين الموزعين على أكثر من بلد عربي. أما النصف الثاني فسيتم عن طريق أسهم تفضيلية.

وهذه الزيادة المقررة تخدم ستراتيجية البنك للتوسع في السوقين المحلية والإقليمية. وربما يكون من بين الأهداف، إنشاء مصرف إسلامي بعد بلوغ رأس المال مستوى 100 مليون دولار وفقاً لمتطلبات مصرف لبنان.

وتشير المعلومات إلى أن هاتين الخطوتين ستتمان أوائل العام 2006.

المحتويات

بي أم بي إنفستمنت بنك: إعادة رسملة لتجاوز المصاعب


ألبرت كتانة

أتم "بي أم بي إنفستمنت بنك"، جزءاً من مساعيه الرامية إلى إعادة بناء رأس مال البنك، بعدما تم تأمين الحصول على إجمالي 52,33 مليون دولار كرأس مال إضافي. حيث أسفر طرح حقوق أسهم جديدة أمام مساهمي البنك الحاليين عن تأمين مبلغ 35,5 مليون دولار، فيما تم تأمين المبلغ المتبقي من خلال عملية تحويل للديون الخاصة والودائع إلى حقوق أسهم، لتصل نسبة الكفاية الرأسمالية للبنك إلى 15,47 في المئة.

وتشكل هذه الخطوة دافعاً للبنك نحو استعادة مصداقيته، وتسريع عملية التفاوض لتفعيل الاتفاقية التي وقّعها مع مجموعة من المصارف لاعادة تمويل قرض مشترك بقيمة 75 مليون دولار مستحق منذ شهر كانون الأول/ ديسمبر 2002؛ فعلى الرغم من أن إجمالي المبلغ المؤمن لم يتطابق مع خطة إعادة الهيكلة الشاملة التي وافقت عليها الجمعية العمومية العادية وغير العادية مؤخراً، والتي تضمنت الحصول على 100 مليون دولار كرأس مال إضافي، فإن ضخ رأس المال الجديد، مضافاً إليه تمويل سيولة متوسط الأمد بقيمة 20 مليون دولار حصل عليه البنك خلال العام 2003 من جهة، ونجاح البنك في تأمين إعادة تمويل قرض التجمّع البنكي من جهة أخرى، من شأنه أن يشكل قاعدة رأسمالية متينة تمكن البنك من إعادة بناء أعماله. وقد سبق لـ "بي أم بي إنفستمنت" أن أعلن عن تعهد أحد المساهمين الحاليين بشراء ما قيمته 33 مليون دولار من الأسهم الجديدة في حال لم يتم الاكتتاب في الإصدار الجديد بصورة كاملة، وفي حال حصول هذا الأمر سيشكل مدماكاً إضافياً في تأمين إعادة رسملة البنك.

وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي يواجهها "بي أم بي إنفستمنت بنك"، فقد بلغت أرباحه خلال النصف الأول من العام الحالي 9,2 ملايين دولار؛ وتعكس هذه النتائج عودة البنك إلى الربحية للربع الثالث على التوالي، ما شكل تغييراً جوهرياً عن الأعوام الأربعة السابقة التي شهد خلالها البنك خسائر متراكمة بلغت نحو 136 مليون دولار.

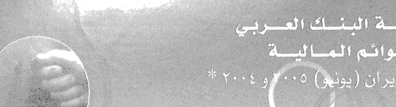
ويقول الرئيس التنفيذي للبنك **ألبرت كتانة**: "عملاً بالستراتيجية التي يتبعها البنك منذ منتصف التسعينات، تم تأسيس سلة من الاستثمارات، شكلت مصدراً دائماً للدخل والسيولة وأمنت ديمومة العمل. ولكن خلال الفترة الممتدة من العام 2000 إلى 2002 انخفضت معدلات التخارج، لتعود مؤخراً إلى مستويات مقبولة مع تحسن مؤشرات الاقتصاد الكلي. واستمر البنك خلال السنوات الثلاث الأخيرة في تنمية محفظته الاستثمارية Private equity fund؛ وبفضل العوائد الناتجة عن عمليات التخارج من تلك الاستثمارات وما وفرته من سيولة، استطاع البنك المحافظة على ديمومة العمل، فأضحى مع نهاية العام 2004 مستثمراً في 1262 شركة وبلغت استثماراته نحو 100 مليون دولار. وقد أمنت ستراتيجية الاستثمارات المباشرة في الشركات الخاصة للبنك ما مجموعه نحو 265 مليون دولار من العوائد على الاستثمار".

وعن الأسباب الكامنة وراء الصعوبات التي واجهها البنك طيلة الفترة السابقة، يقول **ألبرت كتانة** أن أهمها هي "الخسائر الناتجة عن استثمارات البنك المباشرة في قطاع التكنولوجيا العام 2000، بعيد الانهيار في أسعار أسهم شركات المعلوماتية والتكنولوجيا العالمية، إضافة الى الأعباء المالية الناتجة عن الاستثمار المباشر في شركة "تي. اند. تي" للمرطبات، حيث تعطلت عملية إعادة هيكلة وتمويل الشركة قبل طرحها للاكتتاب العام (Pre-IPO financing)، بعد تزامنها مع أحداث الحادي عشر من أيلول / سبتمبر وما نتج عنها من تراجع في الأسواق وانحسار الاستثمارات، ما شكل عائقاً أمام نجاح العملية وأعاق عملية التخارج. وعملاً بقواعد المحاسبة الدولية IAS تمّ تحميل الاستثمار للبنك حتى البيع وتوحيد حسابات الشركة مع حسابات البنك وبالتالي تحمله البنك كامل خسائر الشركة؛ وحالياً تقوم شركة تي. اند. تي بالتفاوض للاندماج مع إحدى الشركات العالمية المتخصصة في قطاع المشروبات الغازية، وفي حال نجاح تلك المفاوضات فإن "بي. أم. بي" يتجه نحو خفض حصته في ملكية تلك الشركة والإبقاء على حصة معينة تشكل استثماراً ستراتيجياً".

وتشير المعطيات الحالية إلى أن "بي أم بي إنفستمنت بنك"، قد مهد الطريق للخروج من كبوته، وعليه الآن استعادة ثقة القطاع المصرفي، حيث لا يزال البنك يعاني من الآثار السلبية لغياب تسهيلات الاعتماد اللازمة بين المصارف منذ العام 2002 وبالتالي عدم القدرة على تأمين أصوله في القطع الأجنبي، ما كلفه خسارة على صعيد أصوله في القطع الأجنبي بلغت خلال النصف الأول من العام الحالي 3,9 ملايين دولار. ■

سلّة استثمارات توفّر مصدراً دائماً للسيولة





مجموعة البنك العربي
القوائم المالية
كما في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤ *

الميزانية العامة كما في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الموجودات	(بالاف الدولارات الأمريكية) ٢٠٠٥	٢٠٠٤
نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية	٢ ٩٥٢ ٧٤٠	٢ ٨٩٧ ٥٨٧
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤ ٠٢٢ ٣٢٥	٣ ٩١٢ ٥١٢
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٦٤٩ ٠٠٥	١ ١٨٦ ٣٣٢
موجودات مالية للمتاجرة	١ ٨٤٨ ٩٤٧	١ ٨٥٧ ٢٠٥
تسهيلات ائتمانية مباشرة -صافي	١٠ ٩٨٢ ٨٥٩	١٠ ٤١١ ٥٢٣
موجودات مالية متوفرة للبيع	٢ ٨٠٢ ٦٢٥	٢ ٥٦٤ ٣٥٥
إستثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق -صافي	١ ٣٤٤ ٤٩٥	١ ٦١٣ ٤٠٢
استثمارات في شركات حليفة	٧٤٤ ٧٣٦	٥٩٣ ٧٨٦
موجودات ثابتة - صافي	٢٥٨ ٦٥٠	٢٤٧ ٦٥٠
موجودات أخرى	٧١١ ٤٨٣	٤٦٧ ٧٥٣
موجودات ضريبية مؤجلة	١٧ ٩٩٦	٢١ ٣٢٨
مجموع الموجودات	**٢٦ ٣٣٥ ٨٧١**	**٢٥ ٧٧٣ ٤٣٣**
تعهدات مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ٩٧٦ ٧٥١	٨ ٤٣٢ ٩٧٢
المجموع	**٣٦ ٣١٢ ٦٢٢**	**٣٤ ٢٠٦ ٤٠٥**

المطلوبات وحقوق المساهمين	(بالاف الدولارات الأمريكية) ٢٠٠٥	٢٠٠٤
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٢ ٩٠٧ ٣٩٢	٢ ٩٧١ ٦٦٩
ودائع عملاء	١٧ ٣٤٤ ٦١٣	١٧ ٠٨٨ ٦١٦
تأمينات نقدية	١ ٥٣٢ ٩٤٩	١ ٦٨٦ ٩١٥
أموال مقترضة	٣٧ ١٩٥	٣٦ ٤١٢
مخصصات متنوعة	٢١٩ ١٦٩	٢٢٤ ٩٨٥
مخصص ضريبة الدخل	٨٣ ٧١٤	٨٠ ٤٦٦
مطلوبات أخرى	٦٩٣ ٣٨٨	٦٨٨ ٢١٩
مجموع المطلوبات	**٢٢ ٨١٨ ٤٢٠**	**٢٢ ٧٧٧ ٢٨٢**
حقوق المساهمين		
رأس المال المدفوع	٢٧١ ٠١٧	٢٧١ ٠١٧
احتياطي قانوني	١٧٧ ١٩٩	١٤٩ ٣٥٣
احتياطي إختياري	٤٠٥٩٠٨	٣٥١ ٨٧٦
احتياطي عام	١ ٥١٥ ٠٩٤	١ ٤٢٩ ٧٣٩
حقوق الأقلية	٣٢ ٦٦٧	٣١ ٤٧٥
احتياطيات لدى شركات حليفة	٥٢٢ ٦٩٣	٤٥٣ ٩٥٢
فروقات ترجمة عملات أجنبية	٧٧ ١١٣	٦٧ ٥١٠
التغير المتراكم في القيمة العادلة	٢٢٩ ٨٥١	٢٠ ٧٢٢
أرباح مدورة	٤٤ ٠٦١	٤١ ٩١٥
أرباح الفترة الحالية	٢٤١ ٨٤٨	١٧٨ ٥٩٢
مجموع حقوق المساهمين	**٣ ٥١٧ ٤٥١**	**٢ ٩٩٦ ١٥١**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٢٦ ٣٣٥ ٨٧١**	**٢٥ ٧٧٣ ٤٣٣**
كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ٩٧٦ ٧٥١	٨ ٤٣٢ ٩٧٢
المجموع	**٣٦ ٣١٢ ٦٢٢**	**٣٤ ٢٠٦ ٤٠٥**

بيان الدخل للستة أشهر المنتهية في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الإيرادات	(بالاف الدولارات الأمريكية) ٢٠٠٥	٢٠٠٤
فوائد دائنة	٥٧٩ ٤١٧	٤٤٣ ١٤٢
ينزل: فوائد مدينة	٣٠٥ ٥٠٩	٢٢٣ ٦٠٩
صافي فوائد	٢٧٣ ٩٠٨	٢١٩ ٥٣٣
صافي عمولات	٩٠ ٧٨٦	٨٢ ١١٤
صافي فوائد وعمولات	**٣٦٤ ٦٩٤**	**٣٠١ ٦٤٧**
الإيرادات من غير الفوائد والعمولات		
الحصة من أرباح شركات حليفة	١٠٨ ١٨١	٨٥ ٠٢٣
أرباح موجودات وأدوات مالية	٣٢ ٩١٨	٩ ٠٣٢
إيرادات تشغيلية أخرى	٦٢ ٣٠٠	٥٥ ٢٥١
مجموع الإيرادات من غير الفوائد والعمولات	**٢٠٣ ٣٩٩**	**١٤٩ ٣٠٦**
صافي الإيرادات التشغيلية	**٥٦٨ ٠٩٣**	**٤٥٠ ٩٥٣**
المصروفات		
نفقات الموظفين	١٢٣ ٦٣٩	١٢٤ ٧٩٨
مصاريف تشغيلية أخرى	٩١ ٥٥٤	٦٨ ٥٢١
إستهلاكات وأطفاءات	١٧ ٠٧٦	١٣ ٥٠٨
مخصص تسهيلات ائتمانية	٢٠ ٤١٦	١١ ١٤٠
مخصص استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	١ ٨٧١	١٤٢
مخصصات متنوعة	١٦ ٩٧٨	----
ديون معدومة	١ ٠١١	١ ٣٥٤
مجموع المصروفات التشغيلية	**٢٧٢ ٥٤٥**	**٢١٩ ٤٧٣**
صافي الدخل قبل الضريبة	**٢٩٥ ٥٤٨**	**٢٣١ ٤٨٠**
ينزل: ضريبة الدخل	٥٣ ٧٠٠	٥٢ ٨٨٨
صافي الدخل بعد الضريبة	**٢٤١ ٨٤٨**	**١٧٨ ٥٩٢**

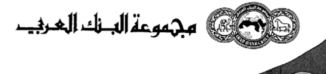
الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ - جنيف	(مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي)
البنك العربي استراليا المحدود - سيدني	١٠٠٫٠٪
البنك العربي (النمسا) ش.م. - فيينا	١٠٠٫٠٪
البنك العربي ش.م. - فرانكفورت	١٠٠٫٠٪
البنك العربي الإسلامي الدولي - عمّان	١٠٠٫٠٪
مجموعة أطلس الإستثمارية - عمّان	١٠٠٫٠٪
الشركة العربية الوطنية للتأجير - عمّان	١٠٠٫٠٪
البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت	٦٦٫٦٪
البنك العربي لتونس - تونس	٦٤٫٢٪
البنك العربي الفلسطيني للإستثمار - رام الله	٥٥٫٠٪
بنك عُمان العربي - عُمان	٤٩٫٠٪
البنك العربي - سوريا	٤٩٫٠٪
البنك العربي الوطني - الرياض	٤٠٫٠٪
شركة التأمين العربية - بيروت	٣٦٫٨٪
شركة الأبنية التجارية - بيروت	٣٢٫٨٪

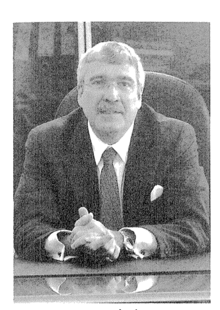
إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية:

عمان ٤٦٣٨١٦١(٦-٩٦٢)، البحرين ١٧٥٤٩٠٠٠(٩٧٣)، القاهرة ٥٧٤٦٣٩٩(٢-٢٠)، بيروت ٩٨٠١٥٣(١-٩٦١)،
الدوحة ٤٣٨٧٧٧٧(٩٧٤)، دبي ٢٩٥٠٨٤٥(٤-٩٧١)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠(١-٣٣)، نيويورك ٧١٥٩٧٠٠(٢١٢-١)،
سيدني ٩٣٧٧٨٩٠٠(٢-٦١)، فرانكفورت ٢٤٢٥٩٠-٠(٦٩-٤٩)، رام الله ٢٩٨٦٤٨٩(٢-٩٧٢)، سنغافورة ٦٥٣٣٠٠٥٥(٦٥)،
لندن ٧٣١٥٨٥٠٠(٢٠-٤٤)، زيوريخ ٢٦٥٧١١١(٤٤-٤١)، فيينا ٥١٣٤٢٤٠(١-٤٣)، جنيف ٧١٥١٢١١(٢٢-٤١)

www.arabbank.com



بنك الخليج المتحد: من ذراع مصرفية إلى مصرف إقليمي



وليم خوري

يبدو أن الذراع المصرفية الاستثمارية لشركة مشاريع الكويت القابضة، لم تعد هي الصفة الوحيدة الملازمة لبنك الخليج المتحد (يو.جي.بي)؛ فالبنك يرسخ موقعه كمصرف إقليمي أو الأصح مؤسسة مصرفية استثمارية قابضة، اذ قام بتوقيع مذكرة تفاهم مع بنك بغداد لامتلاك 25 في المئة من حصصه وإدارته، كما استحصل على الموافقة الأولية من مصرف سورية المركزي لإنشاء بنك تجاري في سورية برأس مال قدره 30 مليون دولار، يتملك حصة 24 في المئة من رأس ماله. وبذلك يرتفع حجم شبكة المصارف التابعة والزميلة لبنك الخليج المتحد ومقره البحرين إلى خمسة مصارف. ففي شبكة المصارف العاملة حالياً يمتلك البنك حصة 44 في المئة من رأس مال البنك الأردني الكويتي و83 و77 في المئة على التوالي في رأس مال كل من بنك الجزائر والخليج وبنك تونس العالمي.

وفي هذا الاطار يقول الرئيس التنفيذي للبنك **وليم خوري**: "تقتضي خطة عمل بنك الخليج المتحد بناء شبكة من المصارف التابعة والزميلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وإضافة إلى ما هو موجود فإن البنك يبحث مع مجموعة مستثمرين لانشاء بنك في إيران، كما أن العمل جار لتأسيس مكتب تمثيلي لبنك تونس العالمي– أحد البنوك التابعة للخليج المتحد– في ليبيا لدراسة السوق في خطوة أولى نحو تأسيس بنك في ليبيا".

ولا يقتصر توسع "الخليج المتحد" على القطاع المصرفي، بل يتعداه إلى القطاع الاستثماري فالخطوة الثانية، وفقاً لـ**خوري** "تقتضي تأسيس شركات استثمار في الدول التي يتواجد فيها البنك، بغرض تقديم الخدمات الاستثمارية وتكوين قنوات التوزيع لأدوات البنك الاستثمارية"؛ ويضيف **خوري**: "تنشط حالياً شركة كامكو في الكويت حيث تتولى تقديم خدمة إدارة الأموال، إضافة إلى شركة بنك الخليج المتحد للأوراق المالية في البحرين. وفي قطر أبرم البنك تحالفاً مع مصرف الدوحة لتقديم الخدمات الاستشارية والاستثمارية، وفي تونس بدأ البنك دراسة مشروع لتأسيس شركة استثمارية وكل من الأردن وسورية وعمان أسواق تحت الدراسة".

وعن الأسباب الكامنة وراء التوسع الإقليمي للبنك، يشير **خوري** إلى أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تحوز على نسبة 80 في المئة من موجودات البنك، حيث يرى البنك وجود العديد من الفرص الواعدة، وهو ما يتوافق مع التوجهات الحالية لشركات الاستثمار والمال العالمية، بالاستثمار في أسواق الدول النامية. وبذلك فإن الاستثمارات الستراتيجية في الشركات التابعة والزميلة العاملة في المنطقة تدر على الشركة نسبة 50 في المئة من العائد السنوي. كما أن طبيعة تلك الاستثمارات أضحت تشكل مصدر إيرادات متكررة ومنظورة للبنك، تسمح له سنوياً تجهيز موازنة خمسية وتوقع نسب النمو ومعدلات الأرباح، مع الإشارة إلى أن استثمارات البنك الستراتيجية لا تقتصر على قطاعي المصارف والخدمات المالية بل تتعداهما إلى قطاعات يرى فيها البنك فرص نمو واعدة، كقطاعي الاتصالات والعقارات. وقد بلغت الإيرادات المتكررة للبنك نهاية العام 2004 ما مجموعه 105 ملايين دولار أميركي.

■■■

شبكة من المصارف التابعة والزميلة في دول المنطقة

■■■

ويلفت **خوري** إلى أن تركيز البنك على محيطه الإقليمي "لم يحل دون وجود استثمارات للبنك خارج المنطقة في الأدوات المالية المركبة وصناديق الأسهم وملكية الحصص الخاصة؛ حيث أن 20 في المئة من استثمارات البنك الأخرى موزعة بين كل من أوروبا والولايات المتحدة ونسبة بسيطة في الشرق الأقصى. ففي الولايات المتحدة تدير محفظة الاستثمارات، شركة تابعة هي شركة يو.جي.ام.آي في بوسطن؛ كذلك تدير شركة تابعة في لندن استثمارات البنك في أوروبا".

لقد كان العام 2004 عام اليوبيل الفضي الذي سجل خلاله البنك نتائج قياسية هي الأفضل في تاريخه وبلغت 43,3 مليون دولار أميركي. وفي الوقت الذي تشير توقعات البنك للعام 2005 إلى نمو صافي الربح بنسبة 16 في المئة ليصل إلى 50 مليون دولار، وارتفاع العائد على الأصول إلى 4 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين إلى 16,8 في المئة، فإن أرباح البنك خلال النصف الأول من العام الحالي بلغت 32,5 مليون دولار أميركي بزيادة 41 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، ما يشير إلى أن أرباح نهاية العام قد تفوق التوقعات، الأمر الذي قد ينعكس إيجاباً على سعر سهم البنك في السوق الذي لم يعكس حتى الآن القيمة الحقيقية لأصول البنك، لاسيما وأن القيمة السوقية لاستثمارات البنك في أربع من الشركات الزميلة والتابعة المدرجة قد فاقت نهاية العام 2004 قيمتها الدفترية بنحو 266 مليون دولار أميركي. ■

بنك البحرين والكويت: هوية جديدة وتحوّل ستراتيجي

يشكل العام الحالي نقطة تحوّل في عمل بنك البحرين والكويت. فقد شهد هذا العام الإعلان عن الهوية الجديدة للبنك، وشعاره الجديد "من أجلك أنت". وذلك تنفيذاً لخطته الجديدة في مجال الخدمة المصرفية للأفراد في إطار رؤية مستقبلية قوامها التركيز على خدمة العميل وتسهيل معاملاته المصرفية والمالية. وتزامن اطلاق الهوية التجارية الجديدة للبنك مع قيام إدارته التنفيذية على إعداد الستراتيجية الجديدة للسنوات الثلاث المقبلة والتي ينتظر الإعلان عنها قريباً.

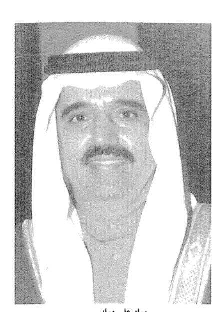
ومع انتهاء العام 2005 يتوقع أن يكون بنك البحرين والكويت قد حقق أهداف خطته السابقة للسنوات الثلاث 2003–2005 والتي اعتمدت الاستفادة من الوضع المالي القوي للبنك وتعزيز قدراته التكنولوجية لمواصلة تنويع خدماته وأنشطته المصرفية والمالية، وتمحورت حول هدفين رئيسيين هما، تحقيق زيادة في نسبة العائد على حقوق المساهمين وتحسين نسبة إجمالي الدخل إلى مجموع مصاريف التشغيل. فخلال العام 2004 بلغت نسبة العائد على متوسط حقوق المساهمين 17,8 في المئة وتحسن مؤشر الكفاءة لدى البنك بعدما انخفضت نسبة التكلفة إلى الدخل من 46,3 في المئة العام 2003 إلى 43,7 في المئة. ويطمح البنك أن يتمكن نهاية العام 2005 من رفع مؤشر الربحية إلى 20 في المئة والاستمرار في تحسين مؤشر الكفاءة.

ويقول رئيس مجلس إدارة البنك **مراد علي مراد**: "من أهم التغييرات التي شهدها البنك خلال العام الحالي، تغيير هويته للمرة الأولى منذ 34 سنة بغرض بناء علاقات أوثق مع العملاء وتوفير خدمات أفضل؛ فالتوجه الجديد للبنك يعتمد تحويل الفروع إلى مراكز مالية تؤمن مختلف الخدمات المصرفية. والبنك يمتلك حالياً شبكة من 17 فرعاً محلياً إضافة إلى فرع واحد في الكويت وفرعين في الهند ومكتب تمثيلي في دبي. وفي هذا الإطار تتجه الإدارة التنفيذية للبنك إلى إعادة النظر في التوزيع الجغرافي للفروع المحلية، كذلك إعادة هيكلة الشبكة من خلال إنشاء فروع كبيرة الحجم متكاملة الخدمات وفروع أخرى صغيرة للخدمات السريعة".

ويلفت **مراد** إلى أن بنك البحرين والكويت قد وصل إلى قناعة بأن الانتشار الخارجي عن طريق الفروع قد يكون غير ذي جدوى. لذا يسعى البنك إلى التوسع من خلال التحالف أو الاندماج داعياً إلى إزالة القيود التي تحول دون مشاركة المصارف العربية في بناء مؤسسات مالية ومصرفية عربية كبيرة، قادرة على خدمة رقعة جغرافية أكبر وقاعدة أوسع من الزبائن لمواجهة المنافسة التي تفرضها المؤسسات المالية العالمية الكبيرة.

ويشير **مراد** إلى أن خدمات بنك البحرين والكويت تغطي مختلف القطاعات الاقتصادية الخاصة والحكومية، وتشمل مروحة واسعة من الزبائن من شركات وصغار رجال الأعمال وأفراد. كما تمكن البنك خلال السنوات الماضية من تثبيت وجوده في قطاع صيرفة الأفراد وخدمات التمويل الشخصي والتوفيق ما بين توسعه في التمويل والسقف الاسترشادي المحدد من

68 مليون دولار، أرباح صافية العام الماضي



مراد علي مراد

قبل مؤسسة النقد لتحديد نسبة القروض إلى الودائع. وبغرض تنويع مصادر التمويل وتفادي الخلل بين استحقاق أصوله ومطلوباته Mismatching، يلجأ البنك بصفة مستمرة إلى المؤسسات المالية والدولية للحصول على قروض مشتركة تتراوح مدتها ما بين ثلاث إلى خمس سنوات، مستفيداً من قوة تصنيفه السيادي، كان آخرها في تموز/ يوليو من العام 2004 حيث حصل على قرض لمدة خمس سنوات بقيمة 100 مليون دولار أميركي ساهمت فيه مجموعة من البنوك العربية والعالمية، وحالياً يعمل البنك للحصول على قرض آخر مدته خمس سنوات.

لقد حقق البنك خلال العام 2004 نتائج قياسية هي الأعلى منذ تأسيسه، حيث بلغ صافي أرباحه نحو 68 مليون دولار أميركي، وكان من ضمن هذا الدخل نحو 7,8 ملايين دولار ربحاً غير متكرر حققه البنك من بيع جزء من محفظة الاستثمارات الستراتيجية. وفي حين يلفت **مراد** إلى أن عنوان المرحلة المقبلة، التركيز على محاور عدة منها توفير خدمة أفضل، وتطوير الكادر البشري والاستخدام الأمثل للتقنية الحديثة، وتحقيق عائد مجز للمساهم؛ فإن البنك خلال الفترة المتبقية من العام 2005 سوف يسعى إلى تحقيق الأهداف المالية للستراتيجية السابقة، والتحضير لاطلاق مرحلة جديدة من العمل المصرفي في سوق مفتوحة على مزيد من المنافسة وارتفاع في عدد المؤسسات المالية والمصرفية. ■

فندق

الـرمـال



واحة الضيافة والراحة في جدة



في أرقى منطقة في مدينة جدة
٢٣٠ غرفة وجناح مزودين بأحدث وسائل الراحة

مطعم لبناني لأشهى المأكولات اللبنانية
مطعم ياباني لأشهر المأكولات اليابانية
محلات للشاورما والسندويشات اللبنانية



حفلات خارجية
صالات للحفلات والاجتماعات
خدمات السكرتارية والانترنيت
الفندق على مقربة من أشهر وأرقى المجمعات التجارية




AL-Hamra Area Al-Andalus Dist.
Tel: 6692020 - Telefax: 6609971
P.O.Box: 7030, Jeddah - 21462 Saudi Arabia
www.sandsjeddah.com

منطقة الحمراء ـ حي الأندلس،
تلفون: ٦٦٩٢٠٢٠ تلفاكس: ٦٦٠٩٩٧١
ص.ب: ٧٠٣٠، جدة ٢١٤٦٢ المملكة العربية السعودية

"المشرق" الإماراتي يبدأ مرحلة التوسع السريع في مصر

زاد رأس ماله من 15 إلى 50 مليون دولار ويستعد للإستحواذ على بنك آخر

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

يشكل يوم 28 أيار/مايو الماضي منعطفاً في مسيرة بنك المشرق الإماراتي في السوق المصرية. فبعد مرور 48 ساعة على لقاء الرئيس التنفيذي للبنك **عبد العزيز الغرير** مع رئيس وزراء مصر **د. أحمد نظيف**، قام البنك بزيادة رأس ماله من 15 إلى 50 مليون دولار، وتم تحويل المبلغ بالفعل يوم 31 أيار/مايو، ليستوفي بذلك بنك المشرق استحقاقات قانون البنوك الرقم 88 للعام 2003 التي ضمنت له توفيق أوضاعه والاستمرار في السوق المصرية.

ولم يأتِ قرار زيادة رأس مال البنك لمجرد الوفاء بشروط قانونية بل جاء، حسب ما قالت المديرة الإقليمية للبنك **آمال راغب** لـ"الاقتصاد والأعمال" كخطوة أولى في ستراتيجية توسع وانطلاق كبيرة في السوق المصرية اعتمدها مجلس إدارة البنك وتقرر البدء في تنفيذها اعتباراً من خريف العام الحالي.

وتشمل هذه الستراتيجية إنشاء شبكة من الفروع لتغطية المدن الرئيسية، ليصل العدد إلى 15 فرعاً كحد أدنى، مقابل ثلاثة فروع فقط حالياً. كما تشمل الخطط المطروحة زيادة استثمارات البنك في مصر بهدف الاستحواذ على أحد البنوك المصرية المطروحة للبيع حالياً، وتجري دراسة تلك الخطوة من قبل إدارة البنك لاختيار أنسب العروض التي تتماشى مع الستراتيجية المستقبلية للبنك.

وعن الأنشطة والخدمات المصرفية التي سيركز عليها بنك المشرق خلال الفترة المقبلة، قالت المديرة الإقليمية أن الأولوية القصوى ستكون للتوسع في كل مجالات نشاط التجزئة المصرفية وكافة أنشطة سوق المال، وذلك تزامناً مع المساهمة في تمويل قطاعات حيوية على رأسها الاتصالات والكهرباء والغاز والأسمدة والصناعة، إضافة إلى تقديم كافة الاستشارات المالية.

سوق واعدة

وعزت **آمال راغب** رغبة "المشرق" الجامحة بالتوسع في السوق المصرية في هذه المرحلة إلى رؤية البنك لمستقبل السوق المصرية استناداً لحزمة الإصلاحات الاقتصادية التي أطلقتها حكومة **د. نظيف** والتي شملت تغيير بعض القوانين المتعلقة بالضرائب والجمارك الأمر الذي جعل من السوق المصرية سوقاً واعدة خصوصاً في مجال التجزئة المصرفية مشيرة إلى أن بنك المشرق يعدّ مصرفاً رائداً في هذا المجال وهو ما تحتاج إليه السوق المصرية في الوقت الحالي نظراً لحداثة ذلك النشاط في مصر على الرغم من ضخامة القوة الشرائية والاستهلاكية المتمثلة في عدد السكان البالغ 71 مليون نسمة.

آمال راغب

وقالت **آمال راغب** أن ستراتيجية بنك المشرق تتوزع على ثلاثة محاور رئيسية تشمل التجزئة المصرفية وتمويل القطاعات الحيوية إلى جانب تقديم الخدمات الخاصة بالبورصة والاستشارات المالية لعملائه خصوصاً تلك الشركات الإماراتية التي تدخل السوق المصرية بكثافة في هذه المرحلة نتيجة لتوافر فوائض مالية كبيرة ناتجة عن الطفرة النفطية والتي تبحث عن فرص استثمار جيدة في مصر.



عبد العزيز الغرير

التحالف مع إعمار...

وتشمل خطط البنك في المرحلة المقبلة التوصل إلى صيغة للتحالف مع شركة "إعمار" التي بدأت تنفيذ مشروعها العقاري الكبير في منطقة المقطم، شرق القاهرة، بتكلفة استثمارية تبلغ 12 مليار جنيه، (ما يوازي نحو ملياري دولار). وما يعزز هذا الاتجاه كون **عبد العزيز الغرير** الرئيس التنفيذي لبنك المشرق يشغل في الوقت ذاته أحد مقاعد مجلس إدارة "إعمار".

وقالت **آمال راغب** إن التحالف مع "إعمار" سيوفر لـ"المشرق" فرصاً جيدة للنمو والربحية إلى جانب الانتشار والقوة والنفوذ في السوق المصرية في ظل ضخامة حجم مشروع "إعمار"، مشيرة إلى أن التحالف سيشمل تقديم خدمات عدة للمشروع تبدأ بالتمويل لتشمل التسويق والبحث عن شركاء محليين لإدارة بعض جوانب المشروع خصوصاً المدينة الترفيهية والفنادق التي يشملها مشروع "إعمار".

ويذكر أن بنك المشرق الإماراتي دخل السوق المصرية لأول مرة في العام 1978 مع بدء سياسة الانفتاح الاقتصادي وتركز نشاط البنك من خلال فرعين في القاهرة والإسكندرية إلى جانب فرع ثالث في بورسعيد تم إغلاقه لاحقاً عندما تعرضت المدينة لضربات الركود والكساد الاقتصادي. ■



مؤسسة نقد البحرين

أتمت مؤسسة نقد البحرين إصدار صكوك تأجير قصيرة الأجل (6 أشهر) تمّت تغطيتها بنسبة 222 في المئة وقابلة للتداول لتلبية احتياجات البنوك الإسلامية لهذا النوع من الأدوات الاستثمارية.

وبلغت قيمة الإصدار 10 ملايين دينار بحريني (27 مليون دولار) وبعائد 4,06 في المئة سنوياً تُدفع عند نهاية الإصدار، وتم طرح الصكوك على البنوك التجارية الإسلامية والتقليدية وهيئة صندوق التقاعد، وعلى الأفراد من خلال هذه المؤسسات.

وقال الشيخ **سلمان بن أحمد آل خليفة**، مدير إدارة الخدمات المصرفية: "إنّ هذا الإصدار هو الأول من نوعه (قصير الأجل) على مستوى العمل المصرفي الإسلامي عالمياً، وهذه الصكوك تتيح فرصة فريدة للمؤسسات الإسلامية في إدارة السيولة المتوفرة لديها".

وتابع: "تعتزم المؤسسة استخدام تلك الصكوك في المستقبل كوسيلة لتقديم تسهيلات مصرفية قصيرة الأجل للمؤسسات المالية المساهمة في تلك الصكوك".

يذكر أن مؤسسة نقد البحرين طرحت لتاريخه 11 إصداراً من صكوك التأجير بمبلغ إجمالي قدره 1,21 مليار دولار.

مجموعة البنك العربي

عبد الحميد شومان

حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً صافية خلال النصف الأول من العام 2005، بلغت 334,8 مليون دولار، محققة نسبة نمو 37,9 في المئة قبل احتساب الضرائب والمخصصات، وزادت الموجودات 562,4 مليون دولار، فيما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 17,4 في المئة.

وأشارت بيانات الموازنة نصف السنوية إلى أن أرباح البنك العربي الصافية ارتفعت بنسبة 25,4 في المئة لتصل إلى 105,5 ملايين دينار أردني في مقابل 84,1 مليوناً خلال النصف الأول من العام 2004.

وأشار رئيس مجلس الادارة المدير العام **عبد الحميد شومان** إلى أن نمو الأرباح يؤشر إلى نجاح البنك في خططه وفي الايفاء بالتزاماته، مشيراً إلى أن الإيرادات الفوائدية نمت بنسبة 24,8 في المئة والإيرادات التشغيلية بنسبة 36,2 في المئة.

وقال: "إن النمو الإيجابي في نتائج أعمال المجموعة أدى إلى تحسن كل مؤشرات الأداء المالي حيث ارتفعت نسبة صافي الأرباح المقدرة على أساس سنوي إلى مجموع حقوق المساهمين إلى 13,8 في المئة في مقابل 11,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، كما ارتفعت نسبة العائد على مجموع الموجودات إلى 1,8 في المئة في مقابل 1,4 في المئة، علماً أن معدل مصاريف التشغيل إلى مجموع الايرادات شهد تحسناً ملموساً وسجل 48 في المئة متجاوزاً بذلك نسبة الـ 50 في المئة المخطط لها سابقاً ضمن ستراتيجية المصرف".

وأوضح **شومان**: "إنّ ستراتيجية البنك العربي ترمي إلى تعزيز القاعدة الرأسمالية للمصرف وتنمية الودائع والاستثمارات ومضاعفة الأرباح ومواصلة العمل على تمتين أوضاعه المالية"، لافتاً إلى أن المجموعة "أدارت مركزها المالي بما يتناسب وخططها المرسومة محافظة على المؤشرات المالية المميزة التي حققتها في الأعوام السابقة حيث ارتفعت موجودات المجموعة في نهاية النصف الأول من العام 2005 إلى 26 ملياراً و335,9 مليون دولار أميركي في مقابل 25 ملياراً و773,4 مليون دولار في 30 حزيران / يونيو من العام 2004 وبزيادة مقدارها 562,4 مليون دولار وبنسبة 2,2 في المئة.

وذكر أن المجموعة حققت نمواً مطرداً في حقوق المساهمين بلغت في نهاية منتصف السنة الحالية 3 مليارات و517,5 مليون دولار أميركي في مقابل مليارين و996,2 مليون دولار في الفترة عينها من السنة السابقة وبزيادة بلغت 521,3 مليون دولار وبنسبة 17,4 في المئة، وهي نسبة نمو في حقوق المساهمين تتفق وانحيازات البنك العربي الدائمة في اتجاه رعاية مصالح المساهمين وتنميتها وتطويرها".

وأكد مجدداً بالقول: "إن المجموعة ركزت على تحقيق الاستخدام الأمثل لأموالها عبر زيادة محفظة التسهيلات المصرفية إلى 10 مليارات و982,9 مليون دولار في مقابل 10 مليارات و411,5 مليون دولار في السنة الماضية. أما نسبة السيولة النقدية المعبر عنها بمعدل مجموع الأموال النقدية وشبه النقدية الى مجموع الموجودات فبقيت عند معدلاتها المميزة مسجلة بذلك 50,3 في المئة".

المؤسسة العربية المصرفية

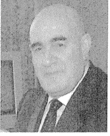

غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عن تحقيق ربح صافٍ في النصف الأول من العام الحالي بلغ مجموعه 61 مليون دولار، بزيادة 20 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، إذ بلغ الربح الصافي آنذاك 51 مليون دولار من العمليات المستمرة (باستبعاد الربح البالغ 455 مليون دولار من حصيلة بيع الشركات التابعة للمؤسسة وهي بنك آسيا الدولي هونغ كونغ وبنكو أتلانتكو ش.م. إسبانيا).

وبلغ إجمالي موجودات مجموعة المؤسسة العربية المصرفية ما مقداره 15,3 مليار دولار، كما ظلت السيولة النقدية محتفظة بقوتها وبمعدل للموجودات السائلة إلى الودائع في حدود 73 في المئة، أما معدل القروض إلى الودائع فقد ظل ثابتاً على نسبة 56 في المئة؛ كما تواصل المجموعة المحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما بدا واضحاً في معدل مخاطر الموجودات البالغ 23 في المئة مقابل 25,3 في المئة في نهاية العام 2004.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة **غازي عبدالجواد**: "إن تحسن الربح الصافي للمؤسسة العربية المصرفية يعود إلى الاستمرار في مواصلة العمليات التي تعكس التركيز المتجدد على المنطقة العربية وعلى تدفقات التجارة، إضافة إلى نشاطاتنا الشاملة في تمويل التجارة، عمليات الخزانة، خدمات المصرفة الإسلامية وتمويل المشاريع؛ كما أن نشاطات صيرفة التجزئة تشكل محورنا الأساسي الذي من شأنه تقوية وتعزيز إيراداتنا".

بنك الكويت الوطني


إبراهيم دبدوب

أعلن الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب** أن البنك سيفتتح أول فرع له في المملكة العربية السعودية في مدينة جدّه نهاية العام الحالي لتعزيز وضعه في السوق السعودية والخليجية. وأشار إلى أن السوق المصرفية السعودية التي تُعدّ الأكبر في دول مجلس التعاون الخليجي بل والمنطقة العربية أجمع من حيث تنوع مصادر الايرادات والعمليات المصرفية المختلفة.

وتوقع أن يشهد النصف الثاني من العام 2005 المزيد من النمو والنتائج الإيجابية للبنك سواء على مستوى الكويت أو المنطقة من خلال استمرار خطة البنك للتوسع الإقليمي حيث من المتوقع أن يشهد العام الحالي افتتاح فرع للبنك في مدينة جدّه والصين. يذكر أن بنك الكويت الوطني يمتلك شبكة من الفروع الإقليمية والعالمية المنتشرة في: لندن، نيويورك، جنيف، باريس، سنغافورة، لبنان، البحرين، الأردن، قطر والعراق، إضافة إلى 48 فرعاً محلياً داخل الكويت.

بنك HSBC

اختير بنك HSBC، كأفضل بنك في منطقة الشرق الأوسط والإمارات العربية المتحدة في مجال خدمات الأمانة الفرعية للعام 2005، وذلك من قبل مجلة غلوبال فاينانس.

وقال، بالمناسبة، النائب الأول للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في HSBC لخدمات الأوراق المالية أريندام داس: "هذه النتائج الممتازة تعزز مركز البنك في مجال خدمات الأمانة الفرعية، باعتباره يملك أكبر شبكة للخدمات الفرعية في المنطقة".

يذكر أن HSBC يقدم خدمات الأمانة الفرعية من خلال شبكة تغطي 9 أسواق في منطقة الشرق الأوسط وهي: البحرين، مصر، الأردن، لبنان، عمان، قطر، منطقة الحكم الذاتي الفلسطيني، السعودية والإمارات، وستنضم الكويت في وقت لاحق من هذا العام.

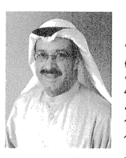
البنك السعودي للاستثمار

وقّع البنك السعودي للاستثمار اتفاقية قرض مشترك بقيمة 380 مليون دولار مع مجموعة من البنوك العالمية والإقليمية والمحلية. وقاد عملية ترتيب القرض كل من: "سيتي بنك" الأمريكي و"كومرتز بنك" الألماني و"ميزوهو كوربوريت بنك" الياباني و"آر. زد. بي" (RZB) النمساوي و"ستاندرد تشارترد بنك"، و"سوميتومو ميتسور" الياباني، إضافة إلى 18 بنكاً؛ وقد كان الإقبال على المشاركة في هذا القرض كبيراً جداً حيث بلغت نسبة التغطية أكثر من 190 في المئة، مما اضطر البنك إلى زيادة قيمة القرض من 200 إلى 380 مليون دولار.

ويعكس هذا الإقبال الكبير من البنوك العالمية للمشاركة في هذا القرض سمعة البنك المتميزة والنتائج الإيجابية التي تميّزت بها أرباح وملاءة البنك خلال السنوات الماضية، كما أنها تعبّر عن الثقة الكبيرة في سياسة البنك وستراتيجيته المستقبلية.

يذكر أن البنك حقّق نمواً كبيراً في أرباحه بلغت في نهاية شهر حزيران/ يونيو العام 2005 أكثر من 490 مليون ريال أي بزيادة تجاوزت 67 في المئة، كما زادت أصول البنك بنسبة 53,4 في المئة أي بمبلغ 11,582 مليون ريال لتبلغ أكثر من 34,000 مليون ريال.

البنك الأهلي المتحد


فهد الرجعان

أتم البنك الأهلي المتحد – البحريني، تملك 208,2 ملايين سهم من الأسهم المصدرة لبنك الكويت والشرق الأوسط، في صفقة إجمالية بلغت قيمتها 427,9 مليون دولار أميركي، رافعاً بذلك حصته في رأس مال "الكويت والشرق الأوسط" إلى 75 في المئة. حيث قام "الأهلي المتحد" بشراء 138,2 مليون سهم إضافي من أسهم بنك الكويت والشرق الأوسط، والذي قام بدوره ببيع "الأهلي المتحد" 70 مليون سهم إضافية من أسهم الخزينة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد **فهد الرجعان**، إن عملية الشراء تمثل خطوة مهمة ضمن ستراتيجية البنك الأهلي المتحد، عبر تعزيز حضوره في دولة الكويت استكمالاً وتدعيماً لعملياته المصرفية في كل من البحرين وقطر والمملكة المتحدة القائمة من خلال مؤسساته التابعة هناك. ونتيجة لزيادة حصة البنك الأهلي المتحد في بنك الكويت والشرق الأوسط، سيندمج الأخير من الجانب المالي والإداري مع مجموعة البنك الأهلي المتحد.

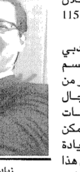
هذا ويملك البنك الأهلي المتحد 40 في المئة من أسهم البنك الأهلي المتحد (ش. م. ق)، الذي كان يعرف سابقاً بالبنك الأهلي القطري. وقد دخل البنك الأهلي المتحد في مشروع بنك مشترك مع بنك ملي إيران وبنك صادرات إيران ليشكل بنك المستقبل، الذي تأسس في حزيران / يونيو 2004، وهو بنك تجاري في البحرين، يمتلك البنك الأهلي المتحد ثلث أسهمه.

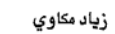
إشارة الى أن البنك الأهلي المتحد، قد حقق خلال النصف الأول من العام الحالي أرباحاً صافية بلغت 78,6 مليون دولار أميركي بزيادة مقدارها 25,1 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ اجمالي أصول البنك 8,8 مليارات دولار أميركي مدعوماً بقاعدة رأسمالية قدرها 1,5 مليار دولار أميركي تتضمن 443 مليون دولار أميركي صافي المتحصل من إصدار مليون سهم ممتاز من الفئة (أ) ابتداء من الأول من كانون الثاني/ يناير 2005.

بنك دبي

أعلن بنك دبي عن نمو بلغ 12 في المئة في إجمالي أصوله، لتصل إلى 7,2 مليارات درهم في نهاية حزيران / يونيو 2005، مقارنة مع 4,2 مليارات درهم في نهاية العام 2004، كما زادت في الودائع لتصل إلى 9,1 ملايين درهم، أما القروض والسلف فبلغت 7,1 مليارات درهم.

وبلغ الدخل التشغيلي للبنك خلال النصف الأول من العام 2005 نحو 115 مليون درهم.





زياد مكاوي

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي **زياد مكاوي**: "قام البنك بإطلاق قسم المصارف الاستثمارية في وقت مبكر من هذا العام مقدماً خدماته في مجال الخدمات المصرفية للمؤسسات والشركات وإدارة الأصول حتى يتمكن من توسيع نطاق وحجم عملياته وزيادة زخم أعمال البنك للنصف الثاني من هذا العام على المستويين الإقليمي والدولي، كما قام بافتتاح فرعه الأول في الشارقة ويخطط لزيادة شبكة فروعه في دبي وأبو ظبي خلال النصف الثاني من العام الحالي".

إشارة إلى أن بنك دبي تأسس في العام 2002، وتمكّن من السير في خُطى حثيثة وتجاوز الأهداف المحددة له، عندما تمكّن من الوصول الى نقطة التوازن المالي بعد عامين فقط من تأسيسه بدلاً من أربعة، كما كان مقرراً في دراسة الجدوى، حيث حقق البنك أرباحاً بلغت 4 ملايين درهم للعام 2004 بعد خسارة بلغت 37 مليون درهم خلال العام 2003.

بنك مسقط

حقق بنك مسقط خلال النصف الأول من العام 2005 ربحاً صافياً بلغ 21,1 مليون ريال عُماني، مسجلاً بذلك نمواً بنسبة 40 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ويتضمن الربح الصافي مبلغ 2,8 مليون ريال عُماني يمثل الأرباح الناتجة عن بيع فرع البنك في مملكة البحرين، وذلك بعدما تم تحويل عمليات فرع البحرين إلى بنك مسقط الدولي ابتداء من أول كانون الثاني / يناير 2005؛ وتبلغ حصة البنك في بنك مسقط الدولي 49 في المئة، بينما تتقاسم الحصة المتبقية مؤسسات مالية إقليمية.

وبناء عليه، فإن الربح الصافي للبنك خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2005 يكون 18,6 مليون ريال عُماني بعد استبعاد الأرباح الاستثنائية الناتجة عن بيع فرع مملكة البحرين ومخصصات الضرائب ذات الصلة، مسجلاً بذلك نمواً بنسبة 24 في المئة عن الربح الصافي المحقق خلال النصف الأول من العام 2004.

ومقارنة بالنصف الأول من العام 2004، سجلت محفظة صافي القروض والتسلفيات الخاصة بأعمال البنك في سلطنة عُمان ارتفاعاً بنسبة 7 في المئة وبلغت بذلك 1221 مليون ريال. ولكن إذا ما أُخذت الآثار المترتبة على استبعاد محفظة صافي القروض والتسلفيات التابعة لفرع البنك في مملكة البحرين في الاعتبار، تكون محفظة صافي القروض والتسلفيات الخاصة بالبنك في سلطنة عُمان قد سجلت انخفاضاً بنسبة 2 في المئة، مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. وقد حققت ودائع العملاء الإجمالية نمواً بنسبة 9 في المئة لتصل إلى 1394 مليون ريال عُماني، ولكن إذا ما أخذنا في الحسبان عمليات البنك في سلطنة عُمان فقط، تكون الودائع الإجمالية قد سجلت نمواً بنسبة 20 في المئة.

وتجدر الإشارة إلى أنّ النتائج المالية لبنك مسقط الدولي مضمّنة بشكل مُجمل في البيانات المالية للبنك عن النصف الأول من العام 2005، في حين أن البيانات المالية للبنك عن النصف الأول من العام 2004 تتضمن النتائج المالية التي حققها فرع مملكة البحرين في تلك الفترة بالتفصيل.

بنك الدوحة



الشيخ فهد بن جبر آل ثاني

بلغ صافي أرباح بنك الدوحة عن فترة الستة أشهر الأولى من العام 2005 نحو 327 مليون ريال قطري بزيادة 84 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 36 في المئة ومتوسط العائد على الموجودات 5,84 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة، الشيخ **فهد بن محمد بن جبر آل ثاني**، أن البنك حقق نسب نمو عالية في كافة المؤشرات المالية خلال النصف الأول من العام الحالي، حيث بلغت نسبة النمو في إجمالي موجودات البنك 20,8 في المئة وارتفع إجمالي الودائع إلى 7,98 مليارات ريال قطري وصافي القروض والسلف إلى 6,8 مليارات ريال قطري، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 2 مليار ريال قطري بزيادة 52 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004.

إشارة إلى أن البنك قد حصل على شهادة BS 7799 وشهادة الجودة ISO، كما حصل على جائزة الامتياز 2005 من Euromoney أفضل بنك في قطر لعام 2005، وقد صُنف البنك من قبل Banker Middle East كـ"أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط لعام 2005".

البنك التجاري القطري

أبرم البنك التجاري تسهيلات قرض لمدة عام واحد بقيمة 215 مليون دولار أمريكي مع مجموعة من البنوك الدولية، بهامش فائدة قدره 0,25 بالمئة سنويا فوق سعر فائدة ليبور. سوف يتم استخدامه من قبل البنك التجاري لأغراض تجارية عامة.

والمنظمين الرئيسيين لهذا القرض هم "بايرن ال بي"، "سيتي بنك ان ايه" فرع البحرين، "بنك الخليج الدولي"، "بي.اس.سي"، "اس بي سي"، "بنك الشرق الاوسط المحدود"، "بنك سان باولو آي ام آي اس.بي. إيه"، "بنك رايفيسن زينترال أو ستريتش" و"بنك البحرين الوطني بي اس سي."علما بأن بنك الخليج الدولي هو وكيل تسهيلات هذا القرض.

إشارة إلى أن أرباح البنك التجاري خلال النصف الأول من العام الحالي قد بلغت 327 مليون ريال قطري بزيادة بلغت 83 بالمئة عن نفس الفترة من العام الماضي، وازداد مجمل الموجودات من 10,67 إلى 17,45 مليون ريال قطري. ■

"بيت التمويل الخليجي"


فؤاد العمر


عصام جناحي

حقق "بيت التمويل الخليجي" أرباحاً صافية قدرها 62,4 مليون دولار في الربع الثاني من العام الحالي مسجلاً بذلك نسبة نمو بلغت 115 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2005.

وقال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **فؤاد العمر**: "قام البنك خلال الربع الثاني من العام الحالي بعدد من الأنشطة حيث تم وضع حجر الأساس لمشروع بوابة الأردن وهو المرحلة الأولى من مشروع المدن الملكية الذي تصل كلفته إلى مليار دولار. إلى ذلك نجح البنك بإغلاق الاكتتاب الخاص في مشروع بوابة الأردن والقرية الملكية حيث بلغ حجم الاكتتاب 300 مليون دولار أميركي، إضافة إلى إنهاء الاكتتاب في صكوك المرفأ المالي بقيمة 134 مليون دولار".

وأشار الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي** إلى أن "بيت التمويل الخليجي" قام خلال النصف الأول من العام الحالي بعملية تخارج في المرحلة الأولى من مشروع مرفأ البحرين المالي، حيث وصلت أرباح المستثمرين للمرحلة الأولى إلى 50 في المئة خلال عامين، إضافة إلى البدء بتنفيذ مشروع العرين، إلى جانب مشروع أساطير في "دبي لاند".

"بيت التمويل الكويتي" البحرين


عبدالحكيم الخياط

ارتفعت أرباح "بيت التمويل الكويتي – البحرين" الصافية خلال النصف الأول من العام الحالي إلى 10 ملايين دينار بحريني، مقارنة بأرباح صافية بلغت 2 مليون دينار خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

إضافة إلى ذلك، "بيتك" – البحرين زيادة بنسبة 65 في المئة في إجمالي موجوداته والتي زادت لتصل إلى 290 مليون دينار بحريني. ومن ناحية أخرى، ارتفع إجمالي حقوق المساهمين ليصل إلى 59,4 مليون دينار بحريني، وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين نسبة 18,2 في المئة لفترة الستة أشهر.

وفي معرض تعليقه على هذه النتائج، قال المدير العام لـ "بيتك" – البحرين **عبدالحكيم الخياط**: "يؤكد هذا الأداء القوي نجاح "بيتك" – البحرين في تحقيق إنجازات في مجالات تمويل الشركات والمعاملات المصرفية للأفراد وأقسام التمويل الأخرى والاستثمار، بالإضافة إلى التزامه بالوفاء بمتطلبات واحتياجات مختلف قطاعات السوق المتنوعة من خلال تقديم منتجات وخدمات وفرص استثمارية ديناميكية جديدة".

"البركه" - جنوب أفريقيا


عدنان احمد يوسف

تم انتخاب **عدنان أحمد يوسف** رئيساً لمجلس إدارة بنك البركه جنوب أفريقيا إثر الاجتماع الـ 21 للجمعية العمومية، وصادق مجلس الإدارة على الحسابات الختامية التي أظهرت زيادة في الموجودات بنسبة 37 في المئة للعام 2004، وارتفاعاً في ودائع العملاء بنسبة 40 في المئة.

وأثنى **يوسف** على كفاءة فريق العمل وأشار إلى الوضع الاقتصادي الذي أدى إلى تزايد الأرباح بنسبة 52 في المئة؛ وكشف رئيس مجلس الإدارة عن خطة توسّع للبنك تشمل زيادة رأس المال ورفع عدد الفروع من 6 إلى 10.

مصرف السلام

عبده خليل

عيّن مجلس إدارة مصرف السلام – السودان **عبده محمود محمد خليل** مديراً عاماً للمصرف، الذي تم افتتاحه في شهر أيار/مايو الماضي في الخرطوم.

يتمتع **عبده خليل**، بخبرة مصرفية تمتد إلى 35 عاماً قضاها في مناصب قيادية في عدد من البنوك في الشرق الأوسط، بدءاً من بنك النيلين في الخرطوم، ثم بنك أبوظبي الوطني حيث قضى أكثر من ثلاثة عشر عاماً، وبعدها عمل كمدير تنفيذي للعمليات والاستثمار في بنك قطر الدولي الاسلامي، ومن ثم مديراً للفرع الرئيسي لمصرف أبو ظبي الإسلامي، وأخيراً كان يشغل منصب مساعد المدير العام في بنك قطر الدولي الإسلامي.

هوية جديدة للسوق المالية الإسلامية

أطلقت السوق المالية الإسلامية الدولية هويتها الجديدة حيث تم تغيير شعار المؤسسة ليظهر الدور الأساسي الذي تضطلع به السوق في تطوير أسواق رأس المال والنقد.

ويمثل الشعار الجديد باللونين الأخضر والذهبي، دائرتين متشابكتين ترمزان إلى الترابط والالتقاء بين طريقة التمويل التقليدية وبين التمويل الإسلامي.

الرئيس التنفيذي للسوق المالية الإسلامية الدولية قال: "إن الشعار الجديد يوضح بشكل أفضل هوية السوق والاتجاه الذي تسلكه في المستقبل". ■



"ويندوز" والتحديات الامنية

مرّ عامان على اطلاق مايكروسوفت نقاشاً داخلياً بين خبرائها حول السبل الكفيلة بتطوير نظام أمني قوي يمنع اختراق أنظمة تشغيل مايكروسوفت. ويرجع ذلك إلى أن هاجس الأمن الالكتروني أدى إلى تراجع معدلات تبنّي هذه الأنظمة حول العالم خصوصاً من قبل الشركات. وتم بالفعل تطوير نظام جديد أطلق عليه اسم "لونغ هورن" Long Horn ثم استبدل لاحقاً باسم "فيستا" Vista. واعتمدت الشركة في تطوير هذا النظام على مجموعة من المقاربات التقنية المعقدة لتحقق ما أطلقت عليه شعار "الحوسبة الآمنة".

وقالت مايكروسوفت قبل إنزال النسخة التجريبية "ويندوز فيستا بيتا 1" Windows Vista Beta 1 من "فيستا"، إنها توصلت إلى حلول أمنية جيدة ودمجتها في صلب مكونات النظام الجديد. ويوجد ضمن النظام الجديد إمكانيات تتيح التصدي لعمليات الاختراق وللفيروسات، ما يوفر الحماية ضد برامج التجسس، عمليات القرصنة والاحتيال عبر الانترنت وغيرها. وقال خبراء في الشركة إن "فيستا" سيقدم "حسابات" Accounts محمية للمستخدمين ما يحدّ من إمكانية تدخل مصادر خارجية. وسيتضمن "فيستا" أيضاً برنامج "الانطلاق الآمن" Secure Startup الذي يحمي بيانات المستخدم ويضمن انه لا يمكن التلاعب بكمبيوتر شخصي يشغله نظام "فيستا".

لكن كل هذه التحضيرات المضنية عكرها رجل واحد. فقد نجح خبير معلوماتي نمساوي في تطوير فيروسات تستغل نقطة ضعف أمنية في "فيستا". ولم يكتف الخبير النمساوي باختراق "فيستا" بل نشر طريقة اختراقه على موقع في الانترنت.

ويعني ذلك ببساطة ان "فيستا"، لم يقدم جواباً حاسماً على تحديات الامن الالكتروني. وتالياً لم يعط الامل الكافي للمستخدمين حول العالم لاستخدام الكمبيوتر والانترنت في حياتهم المالية. والأهم من ذلك، انه وفّر لمايكروسوفت فرصة كافية لاعادة النظر في النظام لتعديله، بما يكفل سد الثغرات التي كشفها الخبير النمساوي، او التي سيكشفها خبراء آخرون خلال المراحل التجريبية للنظام.

إياد ديراني

2.7 مليار

انسان سيستخدمون الهاتف النقال سنة 2009. ويتوقع ان يتم بيع 1,4 مليار جهاز هاتف نقال سنة 2009 مقارنة مع 779 مليون جهاز هذا العام و674 مليون جهاز تم بيعها العام 2004.

ويتوقع ان ترتفع المبيعات بشكل ملفت في قارة آسيا، بحيث تصل في الهند والصين الى نحو200 مليون جهاز سنة 2007. وستسبق السوق الهندية الصين سنة 2009 في مبيعات النقال إذ سيصل عدد الأجهزة فيها إلى 139 مليوناً. وستحصل شركات الهواتف النقالة ومنها "نوكيا" و"موتورولا" و"سامسونغ" على عائدات تبلغ 1,7 مليار دولار العام 2009. اما متوسط سعر الهاتف النقال فسينخفض إلى 161 دولاراً سنة 2009 من 174 دولاراً العام 2004. وستكون فوارق الأسعار واسعة إذ ستباع الأجهزة البسيطة في الأسواق الناشئة بسعر قد يصل إلى 20 دولاراً في حين ستباع الأجهزة المتطورة المزودة بخصائص تشبه أجهزة الكمبيوتر بمئات الدولارات. وهذا النوع من الأجهزة المتقدمة سيمثل اكثر من خمس مبيعات الهواتف المحمولة سنة 2008.

1.3 تريليون دولار

هو المبلغ المتوقع انفاقه عالمياً على تكنولوجيا المعلومات حتى آخر العام 2009، وذلك بحسب تقرير أصدرته مؤسسة الأبحاث "آي. دي. سي". وتوقع التقرير أن تقوم شركات الاتصالات بضخ استثمارات ضخمة في مجال تكنولوجيا المعلومات تستهدف طرح خدمات متقدمة مثل خدمات الجيل الثالث والانتقال إلى بنى تحتية تعتمد على بروتوكول الانترنيت.

أما في صناعة الإعلام، فيصل الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات إلى نحو 95 مليار دولار سنة 2005 وسيرتفع إلى 128 ملياراً في سنة 2009 وهذا النمو سيعود بشكل أساسي إلى الاستثمارات الضخمة في المعدات وأجهزة الكمبيوتر وتوابعها بالاضافة الى التخزين.

108 في المئة

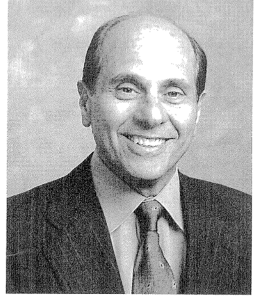
هي نسبة نمو شحنات أجهزة الكمبيوتر الدفتري في الربع الثاني من العام 2005 مقارنة بالفترة نفسها من العام الفائت في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتقدر مبيعات هذه الاجهزة في كل من تركيا والسعودية، بنصف مبيعات أجهزة الكمبيوتر، اما في الإمارات فتستأثر مبيعات الكمبيوتر الدفتري بالحصة الاكبر من السوق. وبالنسبة لنمو معدلات مبيعات الكمبيوتر الدفتري، فتحتل مصر المرتبة الأولى تليها تركيا ثم السعودية.

"موتورولا" تستعرض مستقبل قطاع الاتصالات النقالة
الاتصالات تتجاوز حدود المكان والزمان

شيكاغو - الاقتصاد والاعمال

تسعى "موتورولا" الأميركية، صاحبة الإرث الطويل في عالم خدمات ومنتجات الاتصالات، لتثبيت موقعها العالمي بين أكبر مجموعات الاتصالات من خلال ستراتيجية تجارية مرنة تدمج بين تلبية الحاجات الملحة في عالم أعمال اليوم ونشر الخدمات والتقنيات الجديدة والدخول الى أسواق جديدة. ومؤخراً بدأت تعمل "موتورولا"، التي تعدّ بين أكبر 100 شركة في العالم، على توفير منتجات وحلول قائمة على مفهوم التحرك بلا قيود في المنزل ومكان العمل ووسائل النقل. ولهذا أطلقت الشركة أحد أشهر شعاراتها "الوصول إلى كل من تريد من الاشخاص وكل ما تريد من الاجهزة والمعلومات في أي وقت وفي أي مكان". ويربط مفهوم التحرك بلا قيود مكامن القوة التي تتمتع بها المقاربة التقنية ما يتيح اتصالات "أذكى" وأسرع وأعلى مرونة وأقل تكلفة.

إنطلاقاً من هذه المرتكزات وخدمة لهذه الاهداف عقدت "موتورولا" مؤخراً "لقاء الخبراء" للعام 2005 ودعت إليه وسائل الاعلام العالمية ومن بينها مجلة "الاقتصاد والاعمال". وعقد اللقاء تحت عنوان "التحرك بلا قيود" Seamless Mobility. وطرحت "موتورولا" خلال هذا اللقاء رؤيتها للأعمال المرتكزة على فتح أبواب الاتصالات وكسر حواجز المكان والزمان من خلال دمج الاعمال في صلب عمليات الاتصال الحديثة.


رئيس شركة موتورولا إدوارد زاندر

تقول "موتورولا" إن التكنولوجيا تحقق اندماجات رئيسية كل نحو عقد من الزمن وتتيح استخدامات ثورية. واليوم نحن وسط ثورة ستؤدي الى تغيير مركز الثقل في أعمال الاتصالات اعتماداً على التكنولوجيا التي تخوض مرحلة تحوّل تجعلها قادرة على التناغم مع كل انواع انظمة المعلوماتية، ولهذا فنحن نشهد حالياً سقوط العديد من الأسوار التي تفصل أنواع الاتصالات والتقنيات وأنظمة المعلومات. واعتماداً على هذه التطورات سنصل خلال وقت قصير الى تحقيق حالة اتصال دائمة بين مختلف نواحي حياتنا اليومية وسنحقق حلم نظام اتصالات الواحد بين السيارة ونظام الامن في المنزل والمكتب والهاتف النقال.

تحرك بلا قيود

والمرحلة الحالية التي يشهدها قطاع الاتصالات وتطلق عليها "موتورولا" اسم "التحرك بلا قيود" ستحقق اندماجات بين العمل وأساليب الحياة. وابرز الامثلة على هذه المرحلة هي الشبكات المحلية التي يمكن الاعتماد عليها في المنازل و"نقاط الاتصالات العامة" Hot Spots التي تتيح الاتصال بالانترنت من اماكن عامة متزايدة كالمطارات والمقاهي وسواها.

وترى "موتورولا" ان مفهوم التحرك بلا قيود يتكوّن من مجموعة حلول يفترض بها تأمين نقطة اتصال دائمة للحصول على المعلومات والتسلية والاتصالات الصوتية والمراقبة في أي مكان وزمان بغض النظر عن الجهاز المستخدم او الخدمة او الشبكة المتوفرة. وفي هذه الحال ستنتقل الاتصالات تدريجياً من حالة "الجزر التقنية" التي تعيشها بين اتصالات المنزل والمكتب والسيارة والاماكن العامة لتصبح خدمة متوفرة في كل هذه الأماكن مجتمعة. وبدلاً من ان نشهد حال انقطاع الاتصال بين

"موتورولا"

تُعتبر "موتورولا" بين الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات، والتي تعمل على توفير منتجات وحلول قائمة على مفهوم "التحرك بلا قيود"، عبر الاتصال بـ"النطاق العريض" Broadband، والأنظمة الثابتة، والشبكات اللاسلكية. ويعني مفهوم "التحرك بلا قيود" في المنزل ومكان العمل والسيارة وكل الأماكن الواقعة بينها، أن بإمكانك الوصول إلى كل من تريد من الأشخاص، وما تريد من الأجهزة والمعلومات، في أي وقت وفي أي مكان. ويربط مفهوم "التحرك بلا قيود" مكامن القوة التي تتمتع بها المقاربة التقنية، ما يتيح اتصالاً أذكى وأسرع وأعلى مرونة وأقلّ تكلفة.

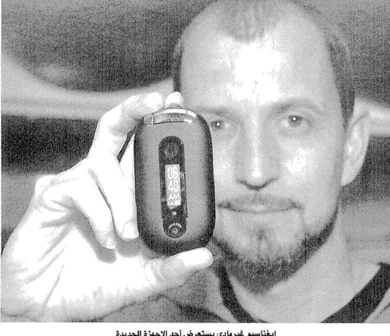
وكانت "موتورولا" قد حققت مبيعات بلغت 31,3 مليار دولار في العام 2004.

بيئات الاتصال المختلفة، ستؤمن مرحلة "التحرك بلا قيود" توحيداً لمجمل عمليات الاتصالات، وسيمكن مع تحقيق هذا المفهوم إجراء اتصال فيديوي انطلاقاً من المكتب مرورا في السيارة وصولاً الى المنزل او الى أي مكان عام. كذلك سيتمكن الذي يتابع برنامج تلفزيوني في المنزل من ان يستمر في متابعته في السيارة وصولا الى المكتب او في الهاتف النقال.

موتورولا جاهزة

تعتبر "موتورولا" نفسها جاهزة لقيادة صناعة الاتصالات النقالة في المرحلة المقبلة، وتقول انها تمتلك القدرات التنافسية لتحقيق مكاسب في ثلاث اسواق تحت مفهوم "التحرك بلا قيود". **الاول** يتركز في الاستخدام المنزلي للاتصالات، **والثاني** في الأعمال **والثالث** خلال التنقل. وفي هذا المدى التجاري تعمل الشركة على تكثيف ابتكاراتها التقنية لدعم خططها التسويقية، ومن هذا المنطلق تدعم الشركة قسم الابحاث والتنمية بنحو 3,1 مليارات دولار سنوياً للاستمرار بتحقيق الاكتشافات التقنية في عالم الاتصالات النقالة. وتشمل الابتكارات التقنية التي تركز عليها الشركة كلاً من الشبكات والانظمة والاجهزة ورضى العملاء ودعم الخدمات الجديدة بكل انواع البرامج المعلوماتية الضرورية.

وفي سياق دعم توجهاتها الحالية تجاه مفهوم "التحرك بلا قيود" خصوصاً في قطاع الأعمال وخدمة نشاطات الشركات نشرت موتورولا مؤخراً تقريراً صدر عن "فورستر" Forrester. وتقول فيه ان استخدام الاتصالات النقالة في المؤسسات تخطى الضرورات الكلاسيكية التي تقضي بتوفير اتصال للموظف بمكتبه، وباتت تستدعي وضع كل مقومات الشركة في تصرف الموظف لاسلكياً. وهذا يعني تجهيز معظم مقدرات الشركة من خلال انظمة معلوماتية موصولة الى الشبكة بحيث يدخل اليها الموظف من خلال جهازه من دون الحاجة الى التواجد في المكتب. وترى "فورستر" انه بحلول العام 2007 ستدخل انظمة المعلوماتية المتصلة بالشبكة الى نحو 62 في المئة من الشركات الاميركية الكبرى. وتضيف انه بحلول العام 2008، سيتحوّل نحو 90 في المئة من الموظفين الى استخدام الجهاز "النقال الذكي" بدلاً من المستخدم حالياً بغية تفعيله في بيئة الانظمة المعلوماتية الجديدة الخاصة بالشركات. ■



إيغناسيو غيرمادي يستعرض أحد الاجهزة الجديدة

"موتورولا" الشرق الاوسط:
صفقة في الكويت وهاتف نقال جديد

وقّعت موتورولا الشرق الاوسط وافريقيا مؤخراً عقوداً جديدة مع مجموعة الاتصالات المتنقلة ام تي سي. وتبلغ القيمة الاجمالية لهذه العقود اكثر من 30 مليون دولار، وهي جزء من مبادرة تهدف الى توسيع الشبكة. واوضحت "ام تي سي" انها ستشغل حلول موتورولا لتعزيز سعة الشبكة، ومدى توافرها، وجودة الصوت التي تقدمها من خلال شبكتها في الكويت. وستمكن المبادرة ايضاً من تقديم خدمات الجيل ما بعد الثاني G2.5 من الاتصالات النقالة، لرفع مستوى الخدمة الى اكثر من 1,5 مليون مشترك. وستصبح مجموعة "ام تي سي" – التي تعدّ احد عملاء موتورولا منذ اكثر من 10 سنوات – من بين اوائل شركات الاتصالات في الشرق الاوسط التي تشغل الحل Adaptive Multi Rate (AMR) من انتاج "موتورولا"، وصممت المزايا الموجودة في الحل AMR، الذي يتصف بشموليته، لتحسين جودة الصوت في شبكة "ام تي سي" بأسرها، خصوصاً في المناطق النائية التي تقع على اطراف نطاق التغطية وفي الأبنية.

في إطار جولة عالمية تشمل نيويورك ولندن وميلانو وسنغافورة وسيدني وكيب تاون وصلت "موتورولا" الى دبي مؤخراً لإستعراض آخر مبتكراتها في مجال الهواتف النقالة. وقد استعرضت "موتورولا" هواتفها الجديدة RAZR وPEBL وSLVR تحت عنوان "النقاء يوحي بالجمال". وقد أثار الاصدار الخاص من هاتف RAZR V3 الأسود، وهو من انجح المنتجات في المنطقة، اعجاب الضيوف. وشارك في العرض نائب الرئيس ومدير المنتجات لقسم أعمال الاجهزة النقالة في "موتورولا" الشرق الاوسط اوروبا افريقيا وجنوب آسيا عامر حسيني ومدير التصميمات في مركزي موتورولا للتصميمات في المملكة المتحدة وسنغافورة إيغناسيو غيرمادي.

إبتكارات حديثة

وقال حسيني: "تشكل دبي المكان المثالي الذي يلتقي فيه الإبداع والطموح وهو ما يجمع بين التصميمات التي وضعتها "موتورولا" ومجموعتها الحديثة من الهواتف النقالة. ورؤيتنا هي أن نتمكن من تقديم أكثر المنتجات إثارة مصحوبة بأغنى تجربة يمكن للمستخدم أن يجدها والتي تعمل على دمج التقنية مع قابلية الاستخدام لتقديم أفضل أجهزة هاتف نقال في الشرق الأوسط بل في العالم كله". أما غير مادي فقال: "يحتل التصميم مرتبة عالية جداً في قلب اهتمامات شركة "موتورولا" في ما يتعلق بالهواتف النقالة ونعمل على تصميم منتجات تضفي طابعاً بشرياً على التقنية لجعل الجهاز الذي كان يدعى في الماضي هاتفاً نقالاً أكثر بديهية وسهولة في الاستخدام.

بالتعاون بين الجهاز المركزي للمعلومات و"أي.بي.أم" و"الخليج للحاسبات":

البحرين تؤسس مركزاً لحلول الحكومة الإلكترونية



من اليسار: بشار كيلاني، توم فرانشيزي، الشيخ أحمد عطية اللّه آل خليفة وعبد اللّه اسحق، مدير عام شركة البحرين للحاسبات الآلية

تمّ تدشين مركز حلول الحكومة الإلكترونية في مملكة البحرين في خطوة هي الأولى في الشرق الأوسط، ويتم ذلك بالتعاون بين مركز الجهاز المركزي للمعلومات في مملكة البحرين (CIO) وشركة IBM (أي. بي. أم) وشركة الخليج للحاسبات الآلية (GBM)، وعملت الجهات الثلاث على مدى العامين الماضيين لإنشاء بنية تحتية للحكومة الإلكترونية في مملكة البحرين قائمة على منصة عمل مفتوحة المصدر. وتعتبر حكومة البحرين الأولى في الشرق الأوسط التي تتبنى المصدر المفتوح في مبادراتها لإنشاء حكومة إلكترونية لتنضم بذلك الى العدد المتزايد من الحكومات حول العالم التي تستفيد من هذه التقنيات لخفض التكاليف ولمرونة الاستخدام.

إنّ مركز حلول الحكومة الإلكترونية في البحرين سوف يتصل بشبكة من مراكز أي. بي. أم للحكومات الإلكترونية حول العالم؛ وسوف يستفيد المركز من آخر التكنولوجيات والمهارات الموجودة وسيزود دول الشرق الأوسط بالخبرة اللازمة لنشر فائدة حقيقية للمواطنين في المنطقة مع بدء استعمالهم خدمات الحكومة الإلكترونية. وسيعمل في المركز خبراء من CIO وGBM تلقوا تدريباً مكثفاً في مراكز أي. بي. أم للحكومة الإلكترونية في الولايات المتحدة الأميركية وألمانيا. بالإضافة الى ذلك سوف يستضيف المركز فعاليات عدة تجمع العملاء وشركاء العمل، إضافة الى جلسات نقاش وعروض للحلول.

وقال رئيس مركز الجهاز المركزي للمعلومات في مملكة البحرين الشيخ **أحمد عطية اللّه آل خليفة**: "هذا المركز هو الأول في منطقة الشرق الأوسط والرابع عالمياً بعد تلك الموجودة في الولايات المتحدة الأميركية وألمانيا وموسكو. ووفقاً لتقرير صدر مؤخراً عن الأمم المتحدة تأتي البحرين في المرتبة الأولى في الشرق الأوسط من حيث استعدادها للحكومة الإلكترونية وفي المرتبة 46 عالمياً".

وتابع: "إن الإجراء المعتمد عند الحكومات عادة هو الاسراع في وضع التطبيقات ولكن عند البدء بتنفيذها، تواجهها مشاكل عدة بعد أن تكون قد انفقت ملايين الدولارات عليها بالاضافة الى أنها لا تستطيع أن تتصل بباقي الحكومات لأن ليس هناك شبكة تخولها الاتصال ببعضها البعض".

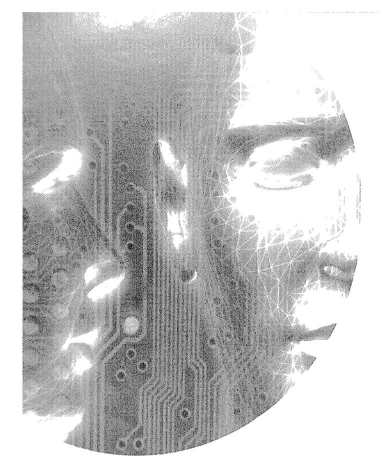
وأضاف: "نحن نقدم حلولاً تتوافق مع احتياجات كل حكومة. ولكننا لسنا هنا بهدف المنافسة مع الحكومات الالكترونية الموجودة حالياً في دول مجلس التعاون الخليجي بل للتكامل معها، مع الإشارة إلى أننا نركز الآن على دول المجلس وبعدها سنتحدث مع باقي دول الشرق الأوسط، إلا أننا لا نريد أن نتوسع كثيراً وبشكل سريع بل ببطء وحزم".

وقال نائب رئيس مجموعة أي. بي. أم. للبرمجيات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **توم فرانشيزي**: "أنا معجب برؤية حكومة البحرين لما حققه الشيخ **أحمد عطية اللّه آل خليفة** فقد حرص على أن يتدرب الأشخاص المناسبون من CIO و GBM في الولايات المتحدة لضمانة نجاح هذا المشروع".

وأضاف: "إن مركز الحكومة الإلكترونية هذا سيتقاسم قاعدة معلومات مشتركة وسيتمكن من الدخول على قواعد معلومات عالمية أخرى، ولقد وضعنا بيئة مفتوحة ستتمكن من خلال نقطة مشتركة الدمج بين الوزارات المختلفة في الحكومة. والآن ممكن أن نتكيّف مع الحلول الأخرى التي وضعت في مناطق أخرى من العالم وأن نركزها في الحكومات هنا، وأنا أؤمن أن البنية التحتية التي تبنى حالياً تتلاءم مع أي تكنولوجيا مستخدمة من دون عوائق وحدود. وهذا بدوره يخلق دورات تطويرية أقصر و يوفر المال".

وسيضم مركز حلول الحكومة الإلكترونية في البحرين عدداً من حلول المصدر المفتوح التي تخول التطبيق الناجح لمشاريع وخدمات الحكومة الإلكترونية بما فيها التعاون بين الهيئات المختلفة ضمن الحكومة الإلكترونية.

وشرح مدير مجموعة البرامج في "أي. بي. أم" لمنطقة الشرق الأوسط ومصر وباكستان وشمال أفريقيا **بشار كيلاني**: "إن الهدف وراء إنشاء هذا المركز هو دعوة الإبتكار والتجديد الى المنطقة وتطوير حلول للمنطقة بغرض الإبتعاد عن استيراد التطبيقات من الخارج. فمن الممكن خلق تطبيقات في هذا الجزء من العالم تتوجه إلى مسائل مثل التعليم الإلكتروني والصيرفة الإسلامية والتأمين وأمن الحلول الخاصة في منطقتنا". ■





٢٥ - ٢٩ سبتمبر ٢٠٠٥
مركز دبي العالمي للمؤتمرات والمعارض
الإمارات العربية المتحدة

الأوقات:

٢٥ سبتمبر ١ بعد الظهر حتى ٧ مساءً

٢٦ - ٢٩ سبتمبر ١٠ صباحاً حتى ٧ مساءً

رسوم الدخول:

تذكرة ليوم واحد ٢٥ درهم

تذكرة لخمسة أيام ٦٠ درهم

معرض تقنية المعلومات والإتصالات الرائد في الشرق الأوسط

جيتكس ٢٠٠٥ - ٢٥ عاماً على شبكة تقنية المعلومات

أكثر من ٣٠٠٠ شركة عارضة من أكثر من ٦٠ دولة مشاركة

مساحة قاعات عرض إضافية: أجهزة الكمبيوتر: قاعة رقم ١أ و ٤أ • شبكات الكمبيوتر والإتصالات: الخيمة المتصلة بالقاعات ٥ و٦ و٧

أجنحة وطنية جديدة: أستراليا • رومانيا • سنغافورة • إسبانيا • تونس



للتجّار ورجال الأعمال فقط

ترقبوا أيضاً معرض جيتكس سوق التكنولوجيا، أضخم حدث لشراء أجهزة تقنية المعلومات في منطقة الخليج، في مركز معارض مطار دبي من ٢٤ حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٥.

مركز دبي التجاري العالمي (ذ.م.م.)
ص.ب. ٩٢٩٢، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٣٣٢١٠٠٠ (٤ ٩٧١+)
فاكس: ٣٣١٨٠٣٤/٣٣٢٩٠٠٦ (٤ ٩٧١+)
بريد إلكتروني: claire.winfield@dwtc.com
بريد إلكتروني: aliya.alali@dwtc.com







مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية كنان أبو لطيف:

نمو سريع في صناعة "أمن المعلومات"

الرياض - سليم بودياب

قدر حجم الإنفاق السنوي على أمن المعلومات في المنطقة بنحو 100 مليون دولار العام الماضي. ويتوقع أن يرتفع الى نحو 125 مليونا العام الحالي. ومع أن معدلات الانفاق الإقليمية لا تتجاوز 1 في المئة من مجمل الإنفاق العالمي، إلا أن الشركات الدولية ترى في النمو السريع لهذه المعدلات فرصة لتوسيع أنشطتها في المنطقة. وتشير التقديرات إلى أن معدل تبني حلول منع "الإختراق المعلوماتي" ستزيد بنسبة 25 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة لتصل قيمة الانفاق إلى أكثر من 350 مليون دولار سنوياً، كما يقول مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية **كنان أبو لطيف**.

ويرى **أبو لطيف** أن "النمو الذي تشهده المنطقة يرجع إلى توفر كافة البنى التحتية اللازمة لنمو وتطوير قطاع الأمن المعلوماتي وبالتالي نمو أعمال الشركات التي تعنى بتوفير أنظمة حماية معلوماتية مثل شركة مكافي".

مميزات خاصة

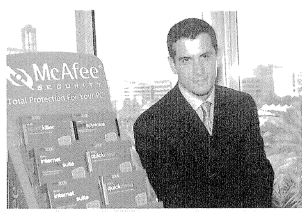
ويشير **أبو لطيف** إلى أن النمو الحالي يؤسس لتنافس بين الشركات المتخصصة في سبيل توفير أنظمة الحماية المعلوماتية في المنطقة، ما يسمح بتقديم أفضل ما لديها. لكن التقنية، على أهميتها، لا تعد أهم عامل في هذا القطاع، بل هناك عوامل أخرى يجب أخذها في الإعتبار مثل التسويق والتوزيع والأسعار. وتعد التقنية والدعم والريادة في تقديم أفكار مبتكرة من أهم العوامل التي تساعد على إطلاق الحلول المتطورة في مجال الحماية المعلوماتية.

ويضيف **أبو لطيف**: "يعد نظام "فاوندستون" Foundstone الذي توفره شركة "ماكافي"، أحد هذه الحلول، بحيث يعمل على اكتشاف جميع المواقع الرقمية على الشبكة وتسجيل كافة نقاط الضعف فيها وتأمين المعلومات اللازمة لتجنبها. كما يؤمن حماية البنى التحتية للشبكات لضمان الإرتقاء بمستوى أداء الأعمال من خلال الخصائص التي يتصف بها والتي تضمن القدرة على رصد الإختراقات الأمنية التي تهدد الأنظمة المعلوماتية. وتتضمن قاعدة عملاء "فاوندستون" أكثر من 400 شركة كبيرة منها "أي تي اند تي" (AT&T) والـ "ناسا" Nasa و"الجيش الأميركي" و"نوكيا الفنلندية" و"مايكروسوفت" و"وولمارت" وغيرها من مؤسسات الأعمال الكبرى. أما نظام "نتشيل" (nutshell) فيشكل أداة لتحديد نقاط الضعف في الشبكة والسيطرة على الإختراقات المعلوماتية.

ويستخدم نظام آخر هو "انترسيبت" (Entercept) في أجهزة الكمبيوتر التي تحتوي على بيانات مهمة. ويشكل هذا النظام الحائط الدفاعي الأخير في حال اختراق كافة الأنظمة السابقة. كما يشكل هذا النظام حلاً مثالياً للدوائر الحكومية وقطاع البنوك.

المبادرات الالكترونية

ويعتبر **أبو لطيف** أن إطلاق أي مبادرة تقنية على غرار التجارة الإلكترونية أو الحكومة الإلكترونية يصب في مصلحة القطاع، وبالتالي لصالح شركة "ماكافي". ويضيف: "على سبيل المثال، يستلزم تطبيق مفهوم التجارة الإلكترونية استخدام أنظمة



مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية كنان أبو لطيف

أمن معلوماتي لضمان حماية المستخدمين، ويتبنى هذا المفهوم تقنية معروفة باسم (SSL) لتأمين الحماية للمعاملات التجارية التي تتم من خلاله. ويمكن لهذا النظام التعرض للإختراقات المعلوماتية، بحيث يظن المستهلكون في المنطقة بأن اعتماد أنظمة ضد الهجمات الفيروسية أمر كاف، لكن في واقع الأمر تتعرض نسبة 70 في المئة من الكمبيوترات الشخصية لبرامج التجسس. وعلى الرغم من أنها لا تحدث أي ضرر بالبيانات الموجودة على الكمبيوتر إلا أنها تستطيع السيطرة عليها بشكل كلي. وعلى سبيل المثال، يمكن لمستخدمي هذه البرامج الدخول إلى المواقع المصرفية عبر شبكة الإنترنت والحصول على رقم الحساب ورمز الدخول. ويعتبر هذا الأمر في غاية الخطورة، ومن هنا جاءت أهمية اعتماد أنظمة ضد برامج التجسس كالتي توفرها شركتنا".

وتقول مصادر "فيزا إنترناشيونال" إن الإنفاق الاستهلاكي عبر التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية حقق نمواً كبيراً خلال الربع الأول من العام الحالي، وذلك في ظل الإقبال المتزايد لحاملي بطاقات "فيزا" محلياً وعالمياً على شراء السلع والخدمات عبر الإنترنت. وقد تجاوزت القيمة الإجمالية للمشتريات الالكترونية في المملكة خلال هذه الفترة 100 ألف دولار. واستناداً إلى "فيزا إنترناشيونال"، ينسجم نمو قطاع الشراء عبر الإنترنت في السعودية مع نموه المطرد في منطقة الشرق الأوسط عموماً، إذ تضاعف العدد الإجمالي لمعاملات الإنفاق المنجزة عبر الإنترنت في المنطقة، خلال الربع الأول من العام الحالي بواقع خمسة أضعاف إلى 120 ألف معاملة مقارنة مع 20 ألفاً في الفترة ذاتها من العام الماضي. وانعكست هذه الزيادة إيجاباً على الحجم الإجمالي للإنفاق الاستهلاكي عبر الإنترنت، إذ تضاعف بنسبة 600 في المئة ما يوازي 12 مليون دولار. ■

الاتصالات "الذكية" تدخل عالم الاعمال

"سيسكو" تطلق التشبيك الخاص بالتطبيقات

لندن - الاقتصاد والاعمال

كشفت شركة "سيسكو" مؤخراً النقاب عن تقنيتها المتطورة الجديدة "التشبيك الخاص بالتطبيقات" Application-Oriented Networking التي يطلق عليها اختصار AON. والتقنية الجديدة هي حل عملي للشركات يسهّل عمل نظام الاتصالات المدعوم بقاعدة معلوماتية. ويفترض ان تساهم هذه التقنية في "فهم" محتوى الإتصالات بين التطبيقات، ويجعلها قادرة على اتخاذ القرارات الخاصة بالأعمال بشكل تلقائي وفق قواعد يتم تعريفها بشكل مسبق داخل شبكات المعلومات، ما يلغي الحاجة إلى الاعتماد على بعض الأنظمة الوسيطة Middleware التي تشكل عبئاً مالياً إضافياً على الشركات. وقد جاء الاعلان عن هذه التقنية في مؤتمر صحفي عقدته الشركة مؤخراً في لندن بحضور مجموعة من ممثلي وسائل الاعلام العربية، من بينها "الاقتصاد والاعمال".



مارك دي سيموني

يعتمد منهج "سيسكو" في تطوير "التشبيك الخاص بالتطبيقات" على تقنية مبتكرة جديدة تتجاوز مستوى التعامل مع حزم التطبيقات، لتقوم بقراءة الرسائل المتبادلة بين التطبيقات نفسها عبر الشبكة، كأوامر الشراء والمعاملات الاستثمارية وإجراءات الموافقة على أوامر الشحن. وبفضل تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" بات بامكان الشبكة التواصل مع التطبيقات باللغة نفسها. وتدعم هذه التقنية الجديدة رؤية "سيسكو" في إطار مفهوم "شبكة المعلومات الذكية"، كما أنها تُعتبر أول نظام ذكي ملحق بالشبكة لتوجيه الرسائل يتكامل مع الإتصال على مستوى الرسائل، ودمج معايير حماية متقدمة ضمن البنية الهيكلية للشبكة.

شبكات ذكية

وعن هذه التقنية قال نائب الرئيس ومسؤول الأبحاث في مؤسسة "غارتنر" للأبحاث روي شولتي: "تطورت طبيعة شبكات المؤسسات من الأنظمة التي توفر خدمات إتصالات محدودة إلى ما يعرف بـ"النظام العصبي للمؤسسات" Enterprise Nervous System. وساهم هذا التحول في إحداث تغيير رئيسي في تصميم التطبيقات والممارسات الخاصة بإدارة تكنولوجيا المعلومات. وفي حين كانت أنظمة التطبيقات الذكية تتواصل عبر شبكة محدودة الوظائف في البنى الشبكية التقليدية، أصبحت الشبكات التي تدعم "النظام العصبي للمؤسسات" تتمتع بمستوى ذكاء يوازي التطبيقات المعلوماتية. ويقوم "النظام العصبي للمؤسسات" بتجميع الوحدات المنطقية الخاصة بأنظمة التطبيقات من خلال تحويل وإعادة توجيه الرسائل فضلاً عن توفير خدمات أخرى".

تسمح المنتجات الجديدة للتطبيقات والشبكات بالعمل كنظام متكامل

ويواجه مسؤولو تكنولوجيا المعلومات تحدياً كبيراً يتمثل في العمل على حماية وتكامل تطبيقات الأعمال فضلاً عن تحسين كفاءتها بهدف الإرتقاء بالإنتاجية الكلية ودعم الميزات التنافسية. وعلى عكس المناهج التقنية الأخرى باهظة النفقات، تستفيد تقنية "سيسكو للتشبيك الخاص بالتطبيقات" من ذكاء وقدرات الشبكة لتقديم أعلى مستويات الجهوزية بشكل متواصل إلى جانب تسريع الاستجابة للمتغيرات الحاصلة في بيئات العمل.

وعن هذه الحلول الجديدة يقول نائب الرئيس للشرق الاوسط وأفريقيا في "سيسكو" **مارك دي سيموني**: "تضمن تقنية "سيسكو للتشبيك الخاص بالتطبيقات" حماية الاستثمارات التكنولوجية، كونها تستخدم الشبكات الحالية ولا تتطلب

إحداث تغيير في التطبيقات المعتمدة في المؤسسات. علاوة على ذلك، تساهم هذه التقنيات في تقليل النفقات والتعقيد التكنولوجي وزيادة سرعة مشاريع اعتماد التطبيقات وتعزيز الإدارة من خلال تقليل الحاجة لتطوير حلول برمجية معدلة ومتممة لأنظمة عديدة. وتسمح منتجات "سيسكو" الجديدة للتطبيقات والشبكات بالعمل معاً كنظام متكامل. وتشمل المنتجات التي أعلن عن إطلاقها وحدات سيسكو لشبكات التطبيقات الخاصة بمحولات مركز البيانات وموجهات المكاتب الفرعية".

أما مدير عام "سيسكو سيستمز" الشرق الأوسط **غازي عطا الله** فقال: "تنقل تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" الشبكات إلى مستوى جديد من خلال استخدام الشبكات الحالية لتسهيل عملية الإتصال ضمن تطبيقات الأنظمة المختلفة. وتقوم هذه التقنية بقراءة تطبيقات الرسائل وتسمح للشبكات استخدام اللغة نفسها، ما يتيح المجال أمام العملاء لتطوير أعمالهم واتخاذ القرارات الصحيحة وتعزيز الطاقة الإنتاجية". ويضيف **عطا الله**: "تساهم تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" الجديدة إلى حدّ بعيد بتخفيف تحديات بناء واعتماد مكاملة التطبيقات الموزعة المتزايدة وأنظمة الكمبيوتر المستخدمة في قطاع الأعمال والمؤسسات في منطقة الشرق الأوسط، بالإضافة إلى ذلك، يسمح اعتماد هذه التقنية لقطاع الأعمال في المنطقة تبسيط البنى التحتية الخاصة بالتطبيقات المعقدة".

شهادات

وتكمل المنتجات الجديدة حزمة حلول "سيسكو" الحالية وبرامج المحتوى المختلفة من خلال توفير أداة فعالة لتتبع رسائل التطبيقات الخاصة بالأعمال. ويؤكد مستخدمو النسخ التجريبية من هذه المنتجات إعجابهم بمستويات أدائها والنتائج البدئية لتشغيلها إلى جانب القدرات التي تتيحها لتعزيز وتحسين كفاءة


غازي عطاالله

الإجراءات. فعلى سبيل المثال، قال مسؤول تقنية المعلومات في "بي. تي رادينز" **بريتان كارلي**، وهي شركة عالمية متخصصة في تقديم التقارير المالية للعملاء من القطاع المالي: "حرصنا على استخدام حلول سيسكو للشبكات الخاصة بالتطبيقات للمراقبة والحصول على تقارير عن عمليات نقل وتسليم رسائل "تبادل المعلومات المالية"، وهي بروتوكول قياسي للخدمات المالية مستخدم من قبل عملاء شركتنا لتبادل رسائل الأوامر الخاصة بالأسهم. وكانت المؤسسات في الماضي لا تستطيع الحصول على معلومات في نطاق يتجاوز جدران حماية الشبكات والإطلاع على العديد من العوامل التي تؤثر على أعمالهم خارج أنظمتهم الشبكية. ومن خلال حلول "سيسكو" الجديدة، يمكن لعملائنا الحصول على معلومات أكثر فعالية عبر تتبع مسار الرسائل المالية بعد أن تغادر المؤسسة والتأكد من تسليمها إلى الشريك التجاري والإطلاع على الوقت المستغرق لاتمام المعاملة".

التعاون مع الشركات العالمية

يستند منهج حلول شبكات التطبيقات AON من "سيسكو" إلى الجهود المشتركة مع مجموعة من أبرز الشركات العالمية مثل "آي. بي. أم" IBM و"اس آي بي" SAP والتي تشاطر "سيسكو" رؤيتها المتمثلة بتقديم الدعم للعملاء لتعزيز عملية إدارة تطبيقات وإجراءات الأعمال وذلك من خلال توفير أحدث حلول الشبكات. كذلك تتعاون "سيسكو" مع شركة "إي. دي. أس" EDS و"سايك" SAIC و"تيبكو سوفتوير" TIBCO Software و"فيري ساين" Verisign إضافة إلى مجموعة من شركات البرمجيات والخدمات المبتكرة والتي يأتي من ضمنها "آكشينال" Actional و"كونيك تيرا" ConnecTerra و"كونتيفو" Contivo و"سي. اكس. أو سيستمز" CXO Systems و"إنفوغين" Infogain و"مان تك" Man Tech و"تريس فاينانشال" Trace Financial وترانس آكت تولز" TransAct Tools بهدف توفير مجموعة واسعة من حلول "سيسكو" للشبكات الخاصة بالتطبيقات AON. وقامت "سيسكو" بتقديم الدعم المتكامل لشركاء حلول الشبكات الخاصة بالتطبيقات AON وتوفير التدريب والاختبار والمصادقة وتسويق الخدمات للمساهمة في تعزيز هذا النظام.

ولتسريع عملية التنفيذ الناجح لحلول شبكات التطبيقات (AON)، ستعمل سيسكو ومجموعة شركائها التكنولوجيين على توفير قائمة من الخدمات المتخصصة التي تتلاءم مع متطلبات العملاء المهنية والتقنية خلال كافة المراحل الست لعملية تنفيذ هذه الحلول والتي تشمل الإعداد والتخطيط والتصميم والتطبيق والتشغيل وتعزيز العمليات والمصممة خصيصاً لهذه الحلول الجديدة. ■

من استخدامات تقنية AON

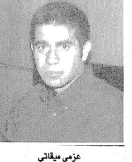
- تطبيق سياسات الحماية عبر برامج خاصة
- توفير الاتصال بالانترنت
- تجميع المعلومات وتصفيتها
- مراقبة تطبيق وملاءمة المعايير الخاصة بكل مؤسسة
- مراقبة التحويلات المالية
- توفير نظام للتعاملات الالكترونية B2B

تطوير شبكة المعلومات الذكية

بدأت سيسكو خلال العام 2003 بتنفيذ رؤيتها لتطوير شبكة المعلومات الذكية لفترة تمتد من 3 الى 5 سنوات وذلك من خلال زيادة ذكاء الشبكات لإنشاء إطار عمل مرن وقابل للتكيف ومتكامل لخدمات التواصل بين التطبيقات، وتشتمل المرحلة الأولى على مكاملة الفيديو والصوت والبيانات عبر نظام من الشبكات، في حين تضيف المرحلة الثانية العمليات الإفتراضية للشبكات وخدمات التخزين والحماية، ومع حلول الشبكات بالتطبيقات AON، بدأت "سيسكو" بتنفيذ المرحلة الثالثة بفضل الأنظمة الذكية المعتمدة على الشبكات والتي تساهم في تعزيز التواصل والمرونة والحماية لتطبيقات الأعمال.

بانوراما الاتصالات

لبنان


عزمي ميقاتي

أعلنت مجموعة إنفستكوم هولدنغ – المؤسسة العالمية للاتصالات التي تتخذ من العاصمة اللبنانية بيروت مقراً لأعمالها – عن إطلاقها شبكة أريبا الخاصة بها في السودان لتصبح ثاني المشغلين للهواتف النقالة هناك. وبهذه الخطوة أصبحت "إنفستكوم" تدير أعمالاً لها في ثماني دول. وأقيم في العاصمة الخرطوم حفل لإطلاق خدمات أريبا حضره الرئيس السوداني **عمر حسن أحمد البشير**. وسيتمّ تطبيق خدمة الاتصالات النقالة من "أريبا" بدءاً بالعاصمة الخرطوم على أن تشمل التغطية مختلف أنحاء البلاد على مدى السنوات الثلاث المقبلة؛ وتنوي "إنفستكوم" تغطية المدن الأساسية متوقعة أن يصل عدد المشتركين الى 750 الف مشترك في نهاية العام 2005. وسيتمّ أيضاً تعديل شبكة الـ GSM بتركيب شبكة G3 تجريبية في الربع الثالث من العام 2005. وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة إنفستكوم هولدنغ **عزمي ميقاتي**: "نحن متحمّسون حقاً لإطلاق أريبا في السودان، الذي نراه سوقاً أساسية في خططنا المستقبلية. لقد جهدنا فعلاً لبناء شبكة GSM متفوّقة".

الامارات

قالت شركة اتصالات الدولية، الذراع الاستثمارية لمؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات"، أنها منحت تفويضاً لمجموعة من 7 بنوك لترتيب تسهيلات مالية بقيمة إجمالية وصلت إلى 2,114 مليار دولار أميركي، تمثل ما نسبته 90 في المئة من القيمة الإجمالية لعطاء شراء 26 في المئة من أسهم شركة الاتصالات الباكستانية والذي فاز فيه تحالف "اتصالات" وبنك دبي الإسلامي مؤخراً. ويأتي قرار "اتصالات الدولية" هذا بناء على توصيات مستشارها المالي "أمانة" وهو القسم المصرفي الإسلامي التابع لبنك "أتش أس بي سي". وكان التحالف الذي قادته "اتصالات"، قد فاز في حزيران/ يونيو الماضي على "تشاينا موبايل" و"سنغتل" في عطاء بيع جميع أسهم الفئة "ب" في شركة الاتصالات الباكستانية المحدودة والتي تشكل 26 في المئة من أسهمها. ويوفر امتلاك "اتصالات الدولية" هذه الحصة مقابل 2,6 مليار دولار تقريباً، حق إدارة شركة الاتصالات الباكستانية، ومشغل شبكة الهاتف المتحرك "يوفون"، ومزود خدمة الإنترنت "باكنيت". وكانت "اتصالات" قد فازت برخصة تشغيل شبكة الهاتف النقال الثانية في المملكة العربية السعودية العام الماضي، كما استحوذت على حصة في شبكة "كنارتل" السودانية و"أتلانتيك تليكوم" وحق إدارتهما.

وبعد منافسة حادة أشرفت "أمانة" على إدارتها، اختارت "اتصالات" 6 بنوك لترتيب التمويل، وهي: "باركليز كابيتال"، "اليون"، "سيتي غروب"، "دويتشه بنك"، "بنك أبوظبي الوطني" و"بنك دبي الوطني". وقد التحقت "أمانة" بهذه المجموعة عضواً سابعاً، بعد انتهائها من وضع الشروط والأسعار، مستفيدة من حقها بمشاركة البنوك الفائزة على أسس متساوية. وقد عملت أمانة "إتش أس بي سي" على ترتيب احتياجات التمويل الخاصة لمؤسسة اتصالات، باعتماد عملية تمويل إسلامية قصيرة الأجل بنظام "مرابحة الأسهم" الذي يستخدم تداولات أسهم شركة الاتصالات الباكستانية المحدودة المراد تمويلها لإتمام عملية التمويل.

عبيد بن مسحار

وتمثل عملية التمويل هذه أكبر عملية "مرابحة أسهم" في تاريخ القطاع المصرفي، كما أنها تشكل علامة بارزة في سوق التمويل الإسلامي. وتعكس نسب الربح المنافسة، وكذلك الاهتمام الكبير الذي حظيت به الصفقة من المؤسسات المالية، كما تعكس الثقة الكبيرة التي تتمتع بها "اتصالات" ومشاريعها الدولية في الأوساط المصرفية الإقليمية. وفي الوقت الذي فضلت فيه "اتصالات الدولية" تمويل هذه الصفقة وفق هيكلية تنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية، فإن نجاحها في ذلك يؤكد النمو المطرد الذي يشهده قطاع التمويل الإسلامي العالمي.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات الدولية **عبيد بن مسحار**: "يسعدنا الإعلان عن هذه الصفقة المميزة، كما نعتز بالتعامل مع مجموعة من أبرز المؤسسات في قطاع التمويل العالمي. وتجسد مشاركة هذه المؤسسات في تمويل الصفقة ثقتهم الكبيرة بمؤسسة اتصالات وإدراكهم الأهمية الستراتيجية لعملية شراء أسهم شركة الاتصالات الباكستانية المحدودة". وكانت "اتصالات" قد فوضت أمانة "أتش أس بي سي"، قسم التمويل الإسلامي في بنك "أتش أس بي سي"، في حزيران / يونيو الماضي بإعداد خطة الشراء وهيكلة التسهيل المالي وتقديم الاستشارات حول آلية التمويل الإسلامي.

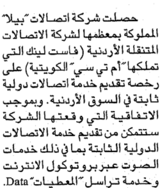
سورية


عبد الله الدردري

أعلن نائب رئيس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **عبد الله الدردري** أن قطاع الاتصالات السوري سيتم تحريره قبل نهاية العام الحالي على أن يتبعه قطاع الطاقة. وكشف **الدردري** عن قانون سيصدر قبل نهاية العام ينظم قطاع الاتصالات وستكون المؤسسة العامة للاتصالات جزءاً من الشركات العاملة في هذا القطاع.

إضافة الى قانون خاص بقطاع الطاقة. وقال إن الانتقال إلى اقتصاد السوق لا يعني التخلي عن دور الدولة، معتبراً أن "القطاع الخاص يحتاج إلى حكومة قوية قادرة على إدارة الاقتصاد بكفاءة وتعمل على المحافظة على القانون وتوفر الخدمات الاقتصادية وتضع الستراتيجيات والبرامج الوطنية وتحافظ على حقوق الإنسان". ودعا **الدردري** القطاع الخاص للمساهمة في عملية التنمية الشاملة وتحمل جزء من المسؤولية التي تفرضها عليه التطورات الحاصلة وتأكيد دوره الوطني.

الأردن





محمد صقر

حصلت شركة اتصالات "بيلا" المملوكة بمعظمها لشركة الاتصالات المتنقلة الأردنية (فاست لينك التي تملكها "أم تي سي" الكويتية) على رخصة تقديم خدمة اتصالات دولية ثابتة في السوق الأردنية. وبموجب الاتفاقية التي وقعتها الشركة ستتمكن من تقديم خدمة الاتصالات الدولية الثابتة بما في ذلك خدمات الصوت عبر بروتوكول الانترنت وخدمة تراسل "المعطيات" Data.

ووقع الاتفاقية عن شركة بيلا الرئيس التنفيذي لشركة فاست لينك **محمد صقر** وعن هيئة تنظيم قطاع الاتصالات الأردنية رئيسها التنفيذي المهندسة **منى نجم**. وأكد **صقر** للصحافيين عقب التوقيع أن "بيلا" ستقدم خدمات اتصالات دولية ذات كفاءة عالية بأسعار تنافسية تناسب جميع شرائح المجتمع، مشيراً الى أن الشركة ستبدأ تقديم خدماتها خلال شهرين. من جانبها قالت **نجم** أن "بيلا" حصلت بموجب الاتفاقية على رخصة فئوية ستمكنها من تقديم خدمات الاتصالات الثابتة بما في ذلك خدمات الاتصال الدولي والصوت عبر بروتوكول الإنترنت وخدمة تراسل المعطيات.

البحرين

أعلنت هيئة تنظيم الاتصالات التي تشرف على قطاع الاتصالات في البحرين أنها أصدرت 37 رخصة لشركات جديدة في النصف الأول من العام الحالي، تركز معظمها على خدمات القيمة المضافة وخدمات الاتصالات الدولية. وأظهرت بيانات صدرت عن الهيئة أنها منحت رخصتين الشهر الماضي إلى شركتين: الأولى لتقديم خدمة الإنترنت، والثانية لتقديم خدمات الاتصالات الدولية، ما رفع عدد الشركات المرخصة من قبل الهيئة منذ إقامتها في نهاية العام 2002 إلى 83 لمختلف الشركات الراغبة بتقديم خدمة الاتصالات.

وحالياً ثمة شركتان فقط تقدمان خدمة الاتصالات وهما شركة البحرين للاتصالات "بتلكو" وشركة إم تي سي فودافون التي تم الترخيص لها في نهاية العام 2003 والتي أنهت احتكار "بتلكو" الذي دام أكثر من عقدين. ومن ضمن الرخص الممنوحة لشركات جديدة رخصتان لشركتين ترغبان في تقديم خدمة الهاتف الثابت لتنافس الشركة الوحيدة التي تقدم هذه الخدمة وهي شركة بتلكو و8 شركات لمرافق الاتصالات الدولية و18 شركة لخدمات الاتصالات الدولية و7 شركات لخدمات VSAT و25 شركة لتقديم خدمات القيمة المضافة و13 شركة لتقديم خدمة الإنترنت. وتستحوذ "بتلكو" تقريباً على جميع رخص الاتصالات ومن ضمنها رخصة لخدمة الراديو النقّال وخدمة المناداة وخمس رخص للترددات.

العراق

أكد مدير شركة أثير للاتصالات في العراق **علي الدهوي** أن شركته اقتربت من تحقيق قاعدة عملاء تناهز المليون ونصف المليون مشترك للهاتف النقّال في العراق من خلال استثمارات تقدر بنحو 430 مليون دولار أميركي؛ وأضاف أن الشركة كانت قد دخلت المنافسة في السوق العراقية قبل نحو عامين واستطاعت خلال فترة وجيزة، وفي سباق مع الزمن، أن تتجاوز المبلغ الذي دخلت فيه كاستثمار وهو 60 مليون دولار لتخدم نحو 300 ألف مشترك في مناطق الجنوب، وقد امتدت خدماتها للهاتف النقّال الى مناطق أخرى لتشمل عشر محافظات عراقية، وهي الآن عازمة على دخول محافظات أخرى مثل الأنبار وديالى، اضافة الى تغطيتها للمناطق الحدودية أيضاً.

مصر

توقع تقرير صدر مؤخراً عن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" أن تنمو إيرادات كل من مشغلي النقال، "موبينيل" و"فودافون"، خلال السنة الحالية بمعدل 36 و29 في المئة على التوالي. وعزا ذلك الى النمو الكبير في عدد المشتركين الذي سيرتفع بحوالي 3,5 ملايين مشترك في السنة الحالية.

وأضاف التقرير أنه من المنتظر أن يتباطأ نمو مبيعات كل من الشركتين بدءاً من العام 2007، نتيجة دخول شركة ثالثة إلى السوق واستحواذها على حصة تقدر بنحو 6,5 في المئة، وترتفع إلى 10,8 في المئة في 2008.

ومن ناحية أخرى، توقع التقرير أن تبلغ نسبة التوسع الرأسمالي للشركتين المذكورتين في السنة الحالية حوالي 27 في المئة. ويعود السبب إلى الستراتيجية الصارمة المتبعة من الشركتين بهدف اقتطاع أكبر حصة سوقية ممكنة قبل تأسيس الشركة الجديدة، إضافة إلى التوسع الرأسمالي المرتبط بصفقة GSM 1800MGHz الجديدة الموقعة أخيراً مع الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات.

وأشار التقرير إلى أنه خلال الأعوام الثلاثة الماضية، نما عدد المشتركين في خدمات الهواتف النقالة في مصر بمعدل سنوي بلغ 30,2 في المئة، وصولاً الى 7,56 ملايين مشترك في شهر كانون الأول / ديسمبر 2004، كما استمر النمو القوي في عدد المشتركين في الربع الأول من السنة الحالية، حيث سجل رقماً قياسياً هو 981 ألف مشترك، ما رفع إجمالي عدد المشتركين إلى 8,56 ملايين مشترك.

وبحسب "جلوبل"، بلغت الحصة السوقية لشركة موبينيل في نهاية 2004 نحو 53 في المئة، في مقابل 47 في المئة لشركة فودافون. لكن فودافون بدأت منذ آذار / مارس الماضي في تضييق الفجوة، مضيفة 1,3 في المئة إلى حصتها السوقية في مقابل تراجع حصة موبينيل إلى 51,7 في المئة.

"نوكيا" بين الماركات العشر الأعلى قيمة في العالم

حلّت شركة نوكيا في المرتبة السادسة عالمياً في التصنيف السنوي الذي تقوم به كل من مؤسسة Interbrand ومجلة Business Week، لتصنيف الماركات الأعلى قيمة في العالم للعام 2005. وكانت "نوكيا" هي الماركة الأوروبية الوحيدة وصانع الهواتف النقالة الوحيد الذي جاء بين العشرة الكبار في هذا التصنيف. وبلغت قيمة ماركة نوكيا في تصنيف هذا العام 26,45 مليار دولار، أي أعلى بنحو 10 في المئة عن تقييم العام 2004.

وقال كبير مديري العلاقات العامة في نوكيا الشرق الأوسط وأفريقيا إدي رزق: "فرضت "نوكيا" نفسها كشركة رائدة في قطاع تطوير وتصنيع حلول وأجهزة الاتصالات النقالة. وتشهد هذه الصناعة تعاظماً كبيراً في أهميتها، الأمر الذي وسّع من شرائح وقاعدة مستخدميها الى مستويات غير مسبوقة في كل انحاء العالم. ويأتي هذا التصنيف ليعكس قيمة "نوكيا" في السوق وبين زبائنها الذين التزمت بتفهم احتياجاتهم على اختلاف شرائحهم، أكثر من أي شركات أخرى، وعملت على تلبية هذه الاحتياجات".


إدي رزق

وكانت "نوكيا" أطلقت خلال النصف الأول من العام 2005 اكثر من 34 جهازاً جديداً. وتنوعت هذه الاجهزة لتقدم طيفاً واسعاً من الوظائف والمواصفات التي تتناسب واحتياجات المستهلكين المختلفة، فكانت هناك الالعاب الالكترونية اليدوية ومشغلات MP3 والهواتف الذكية للشركات.

الأردن يحرر سوق الاتصالات بالكامل

قالت رئيسة هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن **منى نجم** إن الأردن أول دولة في الشرق الأوسط توشك أن تستكمل الأطر التنظيمية المتعلقة بتحرير قطاع الاتصالات بنجاح وشفافية تامة، مؤكدة أنه لا توجد أية قيود على عدد الرخص التي يمكن منحها لتقديم خدمات الاتصالات أو على التقنيات التي يمكن استخدامها لتوفير هذه الخدمات. وأوضحت **نجم** أن قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن يعد من القطاعات الرائدة في السنوات الأخيرة، إذ يقدر صافي عوائده بنحو 600 مليون دينار (846,4 مليون دولار)، كما ارتفع حجم الاستثمار في القطاع من 88 مليون دينار (124,1 مليون دولار) العام 1999 إلى 111,4 مليون دينار (157,2 مليون دولار) العام 2004.

وأضافت **نجم** أن خدمات الاتصالات في الأردن تحولت من سلع استهلاكية إلى سلع وسيطة تدخل في عملية الإنتاج الاقتصادي من خلال التبادل في سوق عمان المالية والتجارة الإلكترونية. وقالت إن الأردن كان سباقاً على المستوى الإقليمي في مجال فتح سوق الاتصالات للمنافسة ويُعدّ العام 2005 نقطة مفصلية، إذ تم تحرير سوق الاتصالات الثابتة تحريراً كاملاً مطلع هذا العام.


منى نجم

وأكدت **نجم** أنه لن يكون هناك حدود على نوعية ونطاق الخدمات التي يمكن تقديمها بموجب الرخص باستثناء خدمات الاتصالات المتنقلة أو على نوع الشبكات المستعملة والمتعلقة بذلك، ولن يكون هناك أي تمييز بين مقدمي الطلبات للترخيص على أساس جنسية المالكين أو حركة رؤوس الأموال أو ما شابه. وقالت إن التحرير التام لسوق الاتصالات يتوقع أن يؤدي بافتراض استمرار النمو الاقتصادي والسكاني بمعدلاته الحالية إلى نمو القطاع بنسب أعلى من معدلاته الحالية، كما يتوقع نتيجة لتطبيق نظام التراخيص الجديد وللبيئة الاستثمارية الآمنة أن يتزايد عدد الشركات العاملة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وأن تتنوع خدمات الاتصالات المقدمة بأسعار منافسة وبجودة عالية.

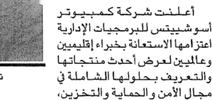
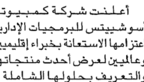
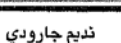
"إي. سيس تكنولوجيز": فورة متوقعة لمبيعات الكمبيوتر في المنطقة

توقعت دراسة حديثة قام بها مركز الاقتصاد الرقمي (مدار) أن تحقق مصر أعلى معدل نمو لمبيعات أجهزة الكمبيوتر في المنطقة. وتوقعت أن يتضاعف عدد مستخدمي أجهزة الكمبيوتر في منطقة الخليج ودول المشرق العربي بحلول العام 2008، وأن يصل عدد أجهزة الكمبيوتر المباعة في المنطقة ما بين 2003 و2008 إلى نحو 15 مليون جهاز. وعن دول مجلس التعاون الخليجي، يتوقع مركز مدار ازدياد معدلات استخدام الكمبيوتر بنسبة 14 في المئة سنوياً، بينما ترتفع إلى 5,1 في المئة سنوياً في دول المشرق العربي. وستساعد الزيادة الملحوظة في مبيعات أجهزة الكمبيوتر خلال السنوات الأربع المقبلة على تقليص الفجوة التي تفصل المنطقة عن دول العالم المتقدمة لجهة معدلات استخدام الإنترنت.

ويقول المدير العام لشركة إي. سيس تكنولوجيز **بافان غوبتا**، العاملة في مجال توزيع مكوّنات أجهزة الكمبيوتر: "تساهم عوامل عدة بتعزيز قطاع أجهزة الكمبيوتر في منطقة الشرق الأوسط، وأهمها الجهود المتواصلة التي تبذلها حكومات المنطقة لدعم مبادرات الحكومات الإلكترونية ونشر الوعي المعلوماتي وتعميم استخدام الكمبيوتر. ولتلبية الطلب المتوقع على أجهزة الكمبيوتر في المنطقة، اختارت "إي. سيس تكنولوجيز" المملوكة بالكامل لمؤسسة "إي. سيس تكنولوجيز بي. تي. إي" سنغافورة، دبي مقراً لإدارة عملياتها الإقليمية. وتمتلك الشركة، وحدة تصنيع في منطقة جبل علي تبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 400 ألف جهاز كمبيوتر سنوياً.

وتوقّع مركز "مدار" بأن يسجل لبنان والأردن أسرع معدلات استخدام تقنيات أجهزة الكمبيوتر ضمن دول المشرق العربي، حيث من المتوقع أن تصل نسبة انتشار الإنترنت إلى 15,8 في المئة في لبنان و13,9 في الأردن بحلول العام 2008، بينما ستبلغ 7 في المئة على الصعيد الإقليمي بشكل عام.

"كمبيوتر أسوشييتس"
تستعرض منتجاتها في جيتكس




نديم جارودي

أعلنت شركة كمبيوتر أسوشييتس للبرمجيات الإدارية اعتزامها الاستعانة بخبراء إقليميين وعالميين لعرض أحدث منتجاتها والتعريف بحلولها الشاملة في مجال الأمن والحماية والتخزين، وكذلك الحلول الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم خلال معرض جيتكس 2005. وتأتي هذه الخطوة بهدف تلبية الطلب المتزايد على حلول مبتكرة ومتطورة في هذه المجالات الثلاثة التي تشكل حالياً محور اهتمام معظم الشركات والمؤسسات الحكومية في المنطقة. وستتيح "كمبيوتر أسوشييتس" لزوار جناحها في "جيتكس 2005" فرصة التواصل مع خبرائها العالميين.

وعبّر المدير الإقليمي للتسويق في "كمبيوتر أسوشييتس" في العالم العربي **نديم جارودي** عن سروره بالدعم الكبير "الذي ستقدمه لنا الشركة الأم خلال دورة العام الحالي من معرض جيتكس والتي تصادف مرور عام على انطلاق عملياتنا في المنطقة".

"هيوليت باكارد"
تعيد هيكلة نشاط شركاء البيع والتوزيع



من اليسار: حازم بازان، مدير قسم شركاء الحلول في "Hp" الشرق الأوسط، وكريستوف شل

غيرت شركة هيوليت باكارد (Hp) اتجاه ستراتيجيتها المتبعة لقسم شركاء الحلول بهدف زيادة التركيز على نشاطات التسويق والبيع وتفعيل العلاقات مع المستخدمين. وستعمد (Hp) خلال المرحلة الأولى من برنامج إعادة الهيكلة، إلى تصنيف شركائها وفقاً لمجال تخصصهم. وقد بدأت الشركة فعلاً بتحويل الاهتمام من مجال التوزيع إلى مجال التسويق والبيع وبالتالي استثمار المزيد من الأموال والموارد في إدارة نشاطات التجزئة وفي تطوير العلاقات مع العملاء. وقال مدير قسم شركاء الحلول في "Hp" للمبيعات العالمية في أوروبا **كريستوف شل**: "إن هدفنا الرئيسي هو المساهمة في تطوير أعمال أبرز شركائنا والانتقال بهم نحو المستوى التالي. ونحن نشدد على ضرورة الاعتماد من قبل "Hp" والتخصص في تقنيات ومنتجات "إتش بي" كمدخل للنجاح بالنسبة لشركاء قنواتنا".

"سوني إريكسون"
تركّز على قطاع العلاقات العامة

عقدت "سوني إريكسون" مؤخراً مؤتمراً للاتصالات في دبي جمع شركات العلاقات العامة في الشرق الأوسط وأفريقيا التي تتعامل معها والتي تشمل JWT في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، و"ماكيدا إنشيتفز" التي عيّنت مؤخراً في جنوب أفريقيا. وكانت "سوني إريكسون" أعلنت مؤخراً عن إطلاق أربعة نماذج جديدة لهواتفها النقالة هي S600، J210، K608 وZ520، حيث استعانت بخبرات JWT منذ كانون الثاني / يناير 2005 لإدارة نشاطاتها في قطاع العلاقات العامة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

"عمانتل"
تُطبّق أنظمة "استعادة الخدمة عند الأزمات"


خلال تبادل وثائق اتفاقية النظام الجديد

بدأت الشركة العُمانية للاتصالات "عمانتل" نظام "استعادة الخدمة عند الأزمات" الذي يضمن استمرارية العمل التجاري في حال حدوث أعطال مفاجئة. ويرتكز النظام الجديد على أنظمة مبتكرة من شركة EMC المتخصصة في مجال تخزين وإدارة المعلومات.

وأكد الرئيس التنفيذي للشركة العُمانية للاتصالات **محمد بن علي الوهيبي** أن ادخال النظام الجديد يأتي في اطار جهود "عمانتل" المستمرة لتعزيز أعمال الشركة.

"مايتل"
تطرح 3 ابتكارات هاتفية جديدة



تستعد "مايتل" لطرح 3 ابتكارات جديدة لهواتف الإنترنت الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة؛ الأول هو Mitel Navigator الذي سيطرح في الأسواق ابتداء من خريف هذا العام، وهو جهاز موحّد يختصر جهازي الهاتف والكمبيوتر وقد تم تطويره بالتعاون الذي حصل بين "مايكروسوفت" و"مايتل".

أما الابتكار الثاني الذي سيتم طرحه أثناء معرض جيتكس فهو جهاز Mitel CXi الذي يعتبر "مكتباً في صندوق" بحيث يجمع المتطلبات التقنية التي تحتاجها الشركات الصغيرة؛ وأمّا الابتكار الثالث فسوف تكشف "مايتل" النقاب عنه خلال معرض جايتكس. ■

الخطوط الجوية العراقية تستعد لانطلاقة جديدة

بغداد – ميسون حسين

بعد مضي أكثر من عامين على الاحتلال الأميركي للعراق، أين تقف شركة الخطوط الجوية العراقية، الناقل الوطني العراقي؟ وهل استعادت الشركة بعض قدراتها السابقة، التي بددتها الحروب المتعددة وسنوات الحصار الطويلة؟

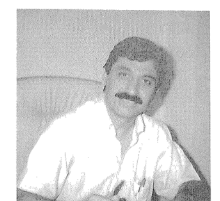
هذه الأسئلة وغيرها حملتها "الاقتصاد والأعمال" إلى مدير عام الخطوط الجوية العراقية الكابتن **عبد علي** في مكتبه المتواضع الكائن في مطار بغداد الدولي، الذي لا يزال هو الآخر يعاني آثار الحرب.

في حديثه أصر الكابتن **علي** أن يبدأ بالعودة إلى ما يعتبره "العصر الذهبي" للخطوط الجوية العراقية، أي إلى العام 1990 حيث كانت الشركة بدأت خطتها لإحداث "نقلة نوعية" في مجال النقل الجوي، وهو إذ كشف عن الخسائر التي ألحقتها الحرب بالشركة وأسطولها، أعرب عن تفاؤله بالمستقبل، حيث بدأت الشركة تعد نفسها لمرحلة جديدة تنطلق من أسطول متواضع عداده 8 طائرات وخطط للتأهيل تشمل المطار والطاقم الفني، إضافة إلى إعادة إحياء صفقة الـ"إيرباص" واستعادة طائرات الشركة المودعة منذ حرب الخليج الثانية في مطارات مجاورة.

العودة الى الماضي

يقول الكابتن **عبد علي**: "بالعودة إلى العام 1990، وقبل دخول القوات العراقية إلى الكويت في 2 آب / أغسطس من ذلك العام، كانت الخطوط الجوية العراقية تخطط لإحداث نقلة نوعية في مجال النقل الجوي، أسوة بشركات الطيران المتقدمة، فوضعت خطة متكاملة لتزويد الشركة بأسطول ذي سعة كبيرة ومدى بعيد ومتوسط.

ويضيف: "كان من مظاهر تلك الفترة الذهبية، زيادة الأسطول من 3 طائرات إلى 15 وهي جميعها من طراز بوينغ، وزيادة عدد المقاعد من 300 إلى 3000، إضافة إلى تطوير أعمال صيانة الطائرات داخل العراق بدلاً من الخارج. وقد أدت تلك الفورة النوعية إلى



زيادة عدد المسافرين على متن طائرات الشركة إلى 1,7 مليون مسافر، وقد أسفر ذلك عن تحقيق أرباح بلغت في العام 1989 نحو 37 مليون دينار عراقي.

أضرار وسرقات

كشف الكابتن **عبد علي** أن وجود قوات التحالف داخل مطار بغداد الدولي حال حتى الآن دون تقدير الخسائر التي منيت بها مباني الشركة ومخازنها ومعداتها وكافة موجوداتها المنقولة وغير المنقولة. وأوضح أن المقر الرئيسي للشركة في المطار لا تزال تشغله قوات التحالف، ما اضطرها إلى إيجاد مكان بديل لممارسة أعمالها اليومية. وقال إن مكاتب الشركة تعرضت للسرقة والتخريب، وتقدر قيمة الخسائر في هذا الجانب نحو 110 ملايين دينار، إضافة إلى الأضرار الجسيمة التي طاولت 9 طائرات كانت في المطار حين دخول قوات التحالف في آذار/مارس العام 2000، وقد دمرت طائرتان منها بالكامل، فيما تعرضت الطائرات الأخرى للسرقة والتخريب، إضافة إلى 18 آلية أخرى كانت مخزنة في نادي الخطوط الجوية.

وعن مصير العقد مع شركة إيرباص، يقول الكابتن **عبد علي**: "إن المشروع توقف بسبب الحصار الذي فرض على العراق. ونحن نعمل الآن لإعادة إحيائه، ونأمل أن نلقى تجاوباً من الجانب الفرنسي ونتمكن من تزويد الشركة بأسطول من طائرات إيرباص طراز 320 و330 و340".

تمتلك الشركة حالياً أسطولاً من 8 طائرات، يقول الكابتن **علي**، ويضيف أن إيران وافقت على إعادة 3 من الطائرات الـ5 الجاثمة على أراضيها منذ العام 1990، "كما نسعى لاستعادة 3 طائرات من الأردن، وسنعمل إلى استئجار ما نحتاج إليه من طائرات إلى حين استكمال أسطول الشركة، كما سنعمل على فتح مكاتب للشركة في مختلف العواصم العربية والعالمية".

ويعتبر مدير عام الشركة أن "العراقية" تمتلك ميزات تنافسية تؤهلها خوض غمار المنافسة مع الشركات الأجنبية، فهي تمتلك حصرياً حقوق النقل الجوي في العراق، وأسعارها أقل مقارنة بالشركات الأخرى، بسبب انخفاض رسوم التأمين.

وعن ظاهرة بروز شركات طيران أهلية منافسة، أوضح الكابتن **علي** أن عمل هذه الشركات سوف ينحصر في الخطوط والمدن التي لا تسيّر الخطوط الجوية العراقية رحلات إليها. وإذ رحّب بالمنافسة الاقتصادية والتجارية التي تبرز من خلال وجود شركات طيران أهلية، إلا أنه رأى أن قدرة هذه الشركات على المنافسة لن تكون سهلة في حال عودة الخطوط الجوية العراقية إلى لعب دورها المأمول.

"الأجنحة العراقية"

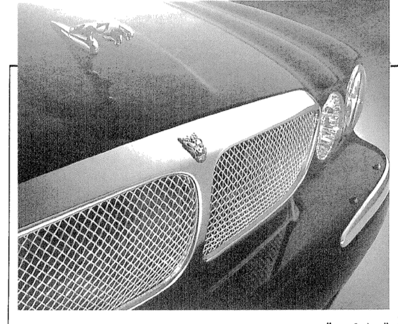
ظاهرة طيران القطاع الخاص في العراق لم تستكمل شروط الانطلاق بعد، فشركة قريش، مثلاً، لم تحصل حتى الآن على ترخيص بالعمل من قبل الجهات المعنية، في حين استكملت شركة الرافدين الأهلية إجراءات تأسيس "الأجنحة العراقية" في منتصف العام 2004، برأس مال 5,5 مليارات دينار عراقي، وهي امتلكت بعد تأخير سببته الإجراءات الروتينية، كما يقول مديرها المفوض **أنور أحمد الحسيني**، شهادة "مستثمر جوي"، وهي تسعى حالياً لتسيير رحلات مباشرة بين بغداد والولايات المتحدة الأميركية وكندا. ■

"فورد" تدخل السوق الليبية

أعلنت شركة فورد للسيارات عن دخولها السوق الليبية من خلال مجموعة شاهين للأعمال والتجارة التي تتميز بخبرة واسعة في مجال تجارة السيارات والاستثمار في أسواق شمال أفريقيا وأوروبا ومنطقة الجزيرة العربية.

وتعمل مجموعة شاهين للأعمال، وفق ما قال مديرها العام **رياض شاهين**، إلى زيادة عدد الوكلاء الفرعيين في جميع المناطق الليبية من حيث البيع والصيانة وقطع الغيار، تماشياً مع هدف "فورد" العالمي المتمثل بتأمين أفضل معايير الخدمة والجودة للزبائن، وتعمل الشركة على إدخال موديلات جديدة من مصادر أوروبية وأميركية لتزويد السوق الليبية بالأفضل بما يحقق رضى الزبائن.

لقد أثبتت مجموعة شاهين قدرتها على التسويق والبيع، حيث بلغت استثماراتها 17 مليون دولار وينتظر أن يفتتح المقر الجديد للوكالة في ليبيا في تشرين الأول / أكتوبر المقبل.

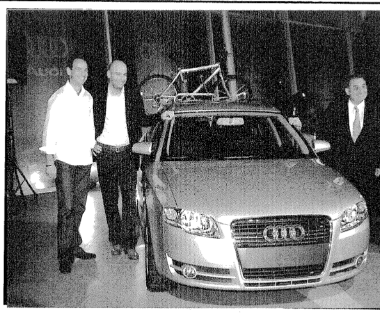


"جاكور": موديل جديد من سيارات XJ

تخطط "جاكور" لتصنيع مجموعة Super V8 Portfolio الجديدة، وهي عبارة عن اصدار محدود من سيارات XJ الفاخرة بقاعدة العجلات الطويلة؛ وتعتزم "جاكور" انتاج 165 سيارة في العالم من الموديل الجديد مع تخصيص 25 منها لمنطقة الشرق الأوسط.

سيعتمد تميّز هذه السيارة على محرّك بقوة 400 حصان ذي شحن مضاعف بثماني اسطوانات، وعلى العوادم القوية والاطار الشبكي المميّز والعجلات المعدنية. ومن المزايا الأخرى آلية التعديل الإلكترونية لكل من المقاعد الخلفية، وآليّة الاتصال اللاسلكي، ونظام متطور لتشغيل أسطوانات الفيديو الرقمية مع شاشة عرض خلفية مزدوجة وموالف تلفزيوني ونظام صوتي مميّز.

"أ.ف. كتانة" تطرح A4 Avantمن أودي في لبنان



أطلقت مؤسسة أ.ف كتانة الوكيل الحصري لسيارات أودي في لبنان، طرازA4 AVANT الجديد في الأسواق.

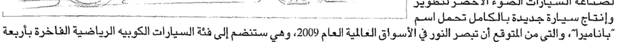
وقال رئيس مجلس ادارة المؤسسة **نبيل كتانة** إن إطلاق طراز أودي الجديد يؤكد التزام الشركة الأم تقديم أفضل المنتوجات وأرقى مستوى من الخدمات للمستهلكين.

ويتوفر طراز A4 AVANT بمحركين الأول توربو من 4 اسطوانات بسعة 2,0 ليتر بقوة 203 أحصنة وبعزم دوران يصل أقصاه الى 280 نيوتن/متر عند 5000 د.د. وبتسارع يصل من صفر الى 100 كلم خلال 7,6 ثوان وبسرعة قصوى تصل إلى 235 كلم/ساعة. أما المحرك الثاني فهو مؤلف من 4 أسطوانات سعة 2,0 ليتر بقوة 130 حصاناً وبتسارع يصل من صفر الى 100 كلم/ساعة خلال 10,1 ثوان وبسرعة قصوى تصل الى 209 كلم/ساعة.

أما علبة التروس فيمكن أن تكون يدوية بخمس سرعات، تعمل بنظام الدفع الأمامي أو الرباعي Quattro، كما قد تأتي أوتوماتيكية من سبع سرعات.



"بورشه" تطلق "باناميرا" في العام 2009



أعطى مجلس إدارة شركة بورشه الالمانية لصناعة السيارات الضوء الأخضر لتطوير وإنتاج سيارة جديدة بالكامل تحمل اسم "باناميرا"، والتي من المتوقع أن تبصر النور في الأسواق العالمية العام 2009، وهي ستنضم إلى فئة السيارات الكوبيه الرياضية الفاخرة بأربعة مقاعد وأربعة أبواب.

وأوضح الرئيس والمدير التنفيذي للشركة **ويندلين فيديكنج** أن كلفة هذا المشروع ستزيد عن مليار يورو، وستتم تغطيتها بالكامل من أموال الشركة الخاصة. وأعرب عن ثقته أن تكون "باناميرا" السيارة المناسبة لـ"بورشه" نظراً لاحتوائها على جميع المكونات الوراثية لسيارة رياضية أصيلة ومتفوقة؛ وقال: "ستلبي "باناميرا" متطلبات "بورشه" كافة، إن بالنسبة للتأدية، التصميم، ديناميكية القيادة والجودة المتقنة، ومن خلالها سنقدم لعملائنا نجماً ساطعاً في طليعة السيارات الرياضية".

مكتب جديد لـ "كيا" في جدّه

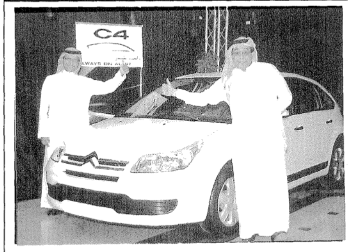
افتتحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه، مؤخراً، مكاتبها الجديدة في مدينة جدّه، فأقامت حفلاً حضره وفد كوري يرأسه رئيس المكتب الإقليمي لـ كيا موتورز في الشرق الأوسط وأفريقيا **كيفن شانغ**، وكان في استقباله مدير عام الشركة الشيخ **علي حسين علي رضا** ومدير العمليات الشيخ **يوسف علي رضا** ومدير المبيعات **ديفيد جوفلي** وأيضاً مدير عام كيا موتورز في المملكة العربية السعودية **حسام حنبلي**.

اتفق الطرفان على تعزيز أواصر العلاقة التي بدأت في العام 1988 عندما فازت الشركة بالوكالة الحصرية لسيارات كيا على نطاق المملكة العربية السعودية، وأكدا على التعاون الدائم والدؤوب لمواكبة سير العمل والنجاح.



الشيخ علي حسين علي رضا وكيفن شانغ يفتتحان المكاتب الجديدة

"باخشب إخوان" تطرح سيتروين سي 4 في السعودية



احتفلت شركة باخشب إخوان، وكلاء سيارات سيتروين في المملكة العربية السعودية بإطلاق سيارة سيتروين سي 4 الجديدة، وأقيم احتفال في صالة عرض تابعة لشركة باخشب إخوان.

وتحدث مدير عام سيتروين في المملكة **خالد باخشب** عن مميزات السيارة سي 4 متوسطة الحجم والمتوافرة بمحركين: الأول مؤلف من 4 أسطوانات سعة 1,6 ليتر وبقوة 110 أحصنة، حيث يخفض استهلاك الوقود ويحافظ على البيئة، والثاني 2 ليتر وبقوة 138 حصاناً. وتمتاز السيارة الجديدة بالعديد من التجهيزات والابتكارات سواء من حيث تصميمها الخارجي أو من حيث وسائل السلامة والأمان لتنبيه السائق أثناء القيادة عند الانحراف وحمايته، إضافة إلى النظام الإلكتروني لتوزيع الفرامل (ABS) أثناء السرعة بما يتناسب مع وضع السيارة.

ومع تقديم سي 4 الجديدة تكون سيتروين رسخت قاعدتها بشكل كبير في المملكة العربية السعودية التي تشكل 50 في المئة من سوق السيارات في الشرق الأوسط.

ملف خاص

صناعة الساعات

عالم الأناقة والتميّز

BASEL

HAUTE HORLOGERIE
Salon International Genève

10:10

معرض بازل وورلد 2005

أكبر تظاهرة دولية للساعات والمجوهرات

2197 شركة عارضة و90 ألف زائر

مرة جديدة عزز معرض "بازل وورلد" Basel World 2005 موقعه كحدث دولي سنوي رائد على خارطة المعارض الدولية المتخصصة في صناعة الساعات والمجوهرات في العالم، اذ شارك في المعرض الذي استضافته جنيف، عاصمة صناعة الساعات خلال الفترة من 31 آذار/ مارس لغاية 7 نيسان/ أبريل الماضي، 2197 شركة من 45 بلداً قدمت آخر تصاميمها من الساعات والمجوهرات والصناعات المساندة.

ساهمت التحسينات النوعية التي طرأت على مستوى عرض المنتجات هذا العام وضخامة المساحة المخصصة (110,8 آلاف م²)، في تعزيز موقع المعرض كأكبر تظاهرة عالمية للساعات والمجوهرات. فقد بلغ عدد الزوار نحو 90 ألف زائر بنسبة زيادة بلغت 0,4 في المئة مقارنة بالعام 2004. وقال رئيس لجنة العارضين السويسريين **فرنسوا تيبدو François Thiédaud** أن "بازل وورلد حقق نجاحاً كبيراً بحيث أن عالم الأحلام الذي تجسده الساعات والمجوهرات تحوّل إلى حقيقة في "بازل". لقد حققنا مبيعات جيدة جداً". وأضاف: "إن أهمية هذا الحدث تكمن بواقع أن 90 في المئة من منتجي الساعات السويسريين ممثّلون في بازل وورلد".

أما رئيس لجنة العارضين في معرض بازل وورلد 2005 **جاك دوشين** Jacques duchêne فقال أن "المعرض كان ممتازاً إذ أنه مرة جديدة يثبت العارضون في بازل وورلد عن قدراتهم الخلاقة والإبداعية".

العارضون

جمع المعرض صانعي ساعات ومجوهرات من مختلف أنحاء العالم، وبلغ مجموع العارضين الأوروبيين المشاركين في المعرض 1404 عارضين في مقدمهم عارضون من سويسرا، بلغ عددهم 412 عارضاً، ومن ايطاليا 368 عارضاً، وألمانيا 292 عارضاً، وفرنسا 97 عارضاً. أما من دول آسيا فوصل مجموع العارضين إلى 596 عارضاً بلغت أعلى نسبة مشاركة من هونغ كونغ مع 363 عارضاً، وبلغ عدد العارضين من أميركا الشمالية 106 عارضين ومن بلدان مختلفة 91 عارضاً.

وتوزع العارضون على القطاعات والمساحات كالتالي: 312 ماركة ساعات شغلت 52,9 في المئة من مساحة المعرض و620 ماركة من المجوهرات امتدت على نسبة 22,0 في المئة من مساحة المعرض والماركات المتصلة بصناعة الساعات والمجوهرات بلغت 584 شركة عارضة احتلت 13,3 في المئة من المساحة، وبلغ عدد الأجنحة الوطنية الممثلة في معرض بازل وورلد 681 جناحاً شغلت ما نسبته 11,8 في المئة.

وأجمع العارضون في القسم المخصص للعناصر الخاصة Special Elements (الأحجار الكريمة واللآلئ) أن إبراز هذا القطاع في المعرض العالمي للساعات والمجوهرات له حسنات مهمة جداً للشركات العارضة والزوار. وتعتبر التعديلات والتحسينات التي طرأت على الجناح المخصص لهذا القطاع من أهم جديد بازل وورلد هذا العام. وقد أعيد تصميم القاعة المخصصة لعرض منتجات هذا القطاع الذي يضم الأحجار الكريمة مع تخصيص مدخل خاص فيه وصالون للقاءات الجانبية ومقهى خاص به، كما أوردت مديرة المعرض **سيلفي ريتّر Sylvie Rytter**.

وأعرب معظم العارضين في قطاع المجوهرات عن رضاهم الكبير من المعرض، وأشار بعضهم إلى أنه تفوق على المعارض السابقة من بازل وورلد، حيث حققت الشركات العارضة مبيعات ملفتة.

من جهة أخرى، عبر الزوار عن نسبة عالية جداً من الرضا واعتبر 95 في المئة من الأشخاص الذين تم استفتاؤهم أن بازل وورلد بات ضرورة Must، حسب ما ورد في بيان المعرض النهائي.

وأفاد البيان نفسه بأن نحو 2352 صحافياً معتمداً من حول العالم تولوا تغطية هذا الحدث. مشيراً إلى أن المعرض يكتسب أهمية اقتصادية أيضاً بحيث بلغت قيمة الواردات للفنادق والقطاع السياحي ككل والمطاعم وبناء أجنحة العارضين وغيرها، نتيجة هذا الحدث، نحو مليار فرنك سويسري. وقد وصل عدد الليالي الفندقية المتصلة بالمعرض إلى 800 ألف ليلة فندقية.

صناعة سويسرية بامتياز

وتعتبر سويسرا من أكبر الدول العارضة في بازل وورلد ومن ثم إيطاليا وألمانيا. ومنذ العام الماضي بدأ يشهد المعرض تزايداً ملفتاً في عدد العارضين القادمين من الولايات المتحدة والهند والصين وروسيا.

أول 10 أسواق مستوردة للساعات السويسرية في 2004

البلد	القيمة (مليار دولار)	النمو (%)
اليابان	8,56	0,5
إيطاليا	6,72	5,7
فرنسا	5,28	0
ألمانيا	4,88	−6
المملكة المتحدة	4,78	−4,8
سنغافورة	3,80	11,2
إسبانيا	3,28	8,3
الإمارات العربية المتحدة	2,42	27
تايوان	1,78	12,2

وبعد عام صعب شهدته صادرات الساعات السويسرية التي سجلت قيمتها تراجعاً بنسبة 4,4 في المئة في العام 2003، أقفل العام 2004 على زيادة في المبيعات بنسبة 9,2 في المئة بلغت قيمتها 11,1 مليار فرنك سويسري، أي ما يعادل 9,2 مليارات دولار، حسب تقارير اتحاد صناعة الساعات السويسرية. وبلغ عدد الساعات السويسرية المصدرة 25 مليون ساعة في العام 2004 بنسبة زيادة 2,1 في المئة مقارنة بالعام 2003. وتشير التوقعات للعام 2005 إلى إمكانية استمرار النمو، ولو بوتيرة أخف من العام الماضي، بمعدل 6 إلى 7 في المئة.

وفي حين تُعتبر سويسرا من أكبر الدول المنتجة والمصدرة للساعات، فإن 9 من أصل 10 ساعات سويسرية تصدر إلى مختلف أنحاء العالم. وتعتبر آسيا أكبر مستورد للساعات السويسرية بنسبة 42,8 في المئة، وتليها أوروبا بنسبة 34 في المئة، ثم أميركا بنسبة 21,3 في المئة، أوقيانيا 1 في المئة وأفريقيا 0,9 في المئة. وبالنسبة لبعض الأسواق الخاصة، تأتي الولايات المتحدة في المرتبة الأولى مع واردات من الساعات السويسرية والمنتجات التي تدخل في صناعة الساعات بقيمة 1,55 مليار دولار في العام 2004 بنسبة نمو 12,9 في المئة مقارنة بالعام 2003، وتليها هونغ كونغ بنحو 1,375 مليار دولار وبنسبة نمو نحو 1,3 في المئة مقارنة بالعام 2003، واليابان 8,558 مليارات دولار بنسبة نمو 0,5 في المئة ومن ثم تأتي كل من إيطاليا وفرنسا. وتجدر الإشارة إلى أن الصين وروسيا هما الآن بين أول 15 سوقاً للساعات السويسرية مع إمكانية أسواق أخرى في آسيا وأميركا اللاتينية وأوروبا الشرقية. مع الإشارة إلى أن معدل نمو صادرات الساعات السويسرية إلى روسيا زاد بنسبة 17,1 في المئة العام الماضي.

وسجلت الصين والإمارات العربية المتحدة أعلى نسبة استهلاك في العام 2004 مع مجموع واردات من الساعات السويسرية بلغت قيمتها 2,416 مليار دولار في الصين أي بنسبة نمو 41,7 في المئة، و2,601 في الإمارات بمعدل نمو 2,601 مليار دولار.

المنتجات

أما على صعيد المنتجات، فسجلت الساعات السويسرية المصنوعة من الفولاذ أعلى نسبة صادرات بلغت بمجموعها 12,8 مليون ساعة بنسبة نمو 8,7 في المئة مقارنة بالعام 2003 والتي بلغ معدل نمو قيمتها نسبة 10,9 في المئة. أما الساعات المصنوعة من الذهب فقد سجلت نمواً من حيث القيمة بنسبة 10,2 في المئة، و3,0 في المئة من حيث عدد الوحدات المصدرة، في حين زادت صادرات الساعات المصنوعة من البلاتينوم بنسبة 15,4 في المئة من حيث القيمة. وسجلت صادرات الساعات التي يدخل في صناعتها نوعان من المعدن زيادة بنسبة 11,4 في المئة من حيث القيمة، و3,5 في المئة من حيث عدد الوحدات. في المقابل، سجلت صادرات الساعات المصنوعة من المعادن الرخيصة تراجعاً ملحوظاً.

أما الصادرات من الحركات والعلب والأقراص والعقارب والسوارات فزادت جميعها في العام 2004، أما الساعات الكبيرة والمنبهات فسجلت انخفاضاً في صادراتها بنسبة 15,6 في المئة.

سيعقد بازل وورلد من 30 آذار/ مارس إلى 7 نيسان/ أبريل 2006 في مركز المعارض في بازل. ■



الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة SIHH
التكامل مع بازل وورلد حفاظاً على قيم التفوّق

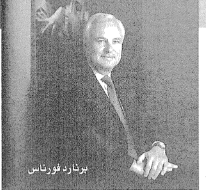
تزامن الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة Salon International de la Haute Horlogerie (SIHH) مع انعقاد بازل وورلد ليعكس التكامل الذي تحتاجه صناعة الساعات للمضي قدماً في حفاظها على قيم التفوق المرادفة لصناعة الساعات الرفيعة في العالم.

وهذا العام، انتقل الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة إلى مركز رئيسي جديد ذي تصميم هندسي متجدد بالكامل. تمتد مساحته على نحو 24 ألف متر مربع خصصت بالكامل للماركات الـ16 التي كانت حاضرة تقليدياً في الصالون على مدى السنوات الماضية.

وقدم المعرض لمدعويه تحت شعار "الكرونوغراف Chronograph، التعبير عن الأزمان المعاصرة". وتمكن زوار المعرض من إدراك أهمية الكرونوغراف في قياس تطور الإنسان منذ نحو قرنين، وذلك من خلال معاينة القطع المعروضة والبالغ عددها 75 قطعة تعود للشركات العارضة ولمجموعات مختارة من متاحف الساعات السويسرية.

ويعكس التصميم الجديد الذي ابتكره المصمم جيامبييرو بودينو Giampiero Bodino وستوديوهات ديكوراما دور الصالون كإحدى الوصمات العالية المستوى في صناعة الساعات الرفيعة، وهو يوفر للزوار الذين قدر عددهم بنحو 10 آلاف زائر من سويسرا ومن نحو 30 سوقاً في العالم أفضل الشروط المكنة للعمل وبناء العلاقات.

رئيس مجلس إدارة لجنة الإشراف على الهيئة الدولية لصناعة الساعات الرفيعة SHII فرانكو كولونيي Franco Cologni قال: "عندما التزمت الماركات العارضة الاستثمار في هذه الصناعة منذ عامين، كانت صناعة الساعات الرفيعة تمر في وضع صعب، وعلى الرغم من ذلك، واجه الصانعون هذا التحدي بحماس وثقة بمستقبل أكثر تعافياً لصناعتنا". وأضاف: "لقد كان الأداء ووجهات النظر واعدة لقطاعات صناعة الساعات الثمينة، والتقنية والرفيعة".


برنارد فورناس

رئيس مجلس إدارة كارتييه:

3 متاجر قريباً في أبو ظبي والبحرين وقطر

منذ اللقاء الأخير مع رئيس مجلس إدارة كارتييه Cartier برنارد فورناس Bernard Fornas في العام 2003 حتى معرض بازل 2005 تغيرات كثيرة حصلت داخل هذه الدار بحيث عادت للدخول مجدداً إلى الأسواق الدولية، وإلى تحقيق النجاح. ويقول فورناس: "نحن سعيدون جداً مما يحدث اليوم ومسرورون بكافة سلعنا الجديدة. لقد أعدنا تحريك الابتكار لدى "كارتييه" وحفّزنا كل الموظفين الذين يجري دم "كارتييه" في عروقهم. أنا سعيد للغاية لأن هذه الدار عادت لاستعادة دورها كأحد الرواد في عالم صناعة المجوهرات ونحتل المرتبة الثانية في تصميم الساعات بعد "رولكس". لقد عدنا إلى سابق عهدنا؛ فالمجوهرات هي الملك ونحن ملوك المجوهرات".

الابتكار رأس الأولويات

ويعمل لدى "كارتييه" 27 مصمماً "ما ساهم في إعادة تفعيل وإعطاء دفع إلى الابتكار في هذه الشركة، وهذا ما دلت عليه النتائج التي حصدناها. وعندما يكون الابتكار على رأس الأولويات تتفجر هذه الدار إبداعاً. إن معرض "أس أي أتش أتش" مفيد جداً بالنسبة إلينا خصوصاً عندما ننظر الى كل ابتكاراتنا الجديدة اليوم والى ابتكارات الغد. وفي الواقع، حققنا نجاحات جديدة بفضل السلع التي تم تصميمها في الماضي كـ "نيو سانتوس 100" و"سانتوس دومون" الساعة التي أرتديها الآن والتي تشكل نسبة كبيرة من مجموع مبيعاتنا"، ويوضح فورناس: "إن كل تصاميمنا التي تم تقديمها في جنيف هذه السنة تباع بشكل جيد ومن الصعب التمييز بين تصميم وآخر. بيد أن "تانكيسيم" Tankissime تحتل مكانة خاصة لدى تجارنا. "باشا 42" Pasha الجديدة رائعة من حيث جمالها وخفتها ووضوحها وخطوطها المتناسقة. وعندما تنظر إلى الساعات الجديدة المعروضة في معرض بازل عليك أن تدرس الهندسة لمدة 5 سنوات لتتمكن من معرفة قراءة الوقت. إن هذه الساعات تحتوي على عدد كبير من الميزات. كلها مزودة باللوالب Tourbillons ربما اثنان أو ثلاثة إضافة إلى عداد Chronometer وغيرها. على الساعة أن تكون جميلة أولاً وسهلة القراءة".

أما عن الساعات المرصعة فيفيد فورناس بأنها "تباع بكميات كبيرة أيضاً. ومجموعة "كارتييه ليبر" Cartier Libre التي تتغير كل سنة حققت نجاحاً كبيراً وتم بيع كل المجموعة. ولا بد من الإشارة إلى أن الترف دليل على كل ما هو نادر لذا قررنا أن لا نغرق السوق بسلعنا إذ أن ذلك لا يناسب زبائننا".

ويتابع: "ولدينا مجموعة "بريفي كارتييه باري" Collection Privé Cartier Paris وهي مجموعة مؤلفة من ساعات حصرية وفائقة التطور. على سبيل المثال ساعة توربيون واحد Tourbillon 1 وهي مميزة وتعد فريدة من نوعها في العالم كونها تحتوي على زر واحد يشغل كل وظائف الساعة".

توسع شرق أوسطي

ويقول رئيس مجلس الإدارة بأن الشرق الأوسط هي "سوق ممتازة بالنسبة لـ "كارتييه" وأظن أن هذه المنطقة تحب كل ما هو جميل ومتطور ومصقول. وقد أذهب إلى حد القول أن هناك علاقة حب بين "كارتييه" والشرق الأوسط وقد بدأت هذه العلاقة منذ زمن بعيد وتطورت لتصبح علاقة هيام. فلدينا نشاطات تجارية أكبر وأفضل من أي وقت مضى في الشرق الأوسط، كما نملك متاجر جميلة هناك، وقد افتتحنا للتو متجراً كبيراً في دبي، ونخطط لافتتاح متاجر أخرى في أبو ظبي والبحرين وقطر. إن هذه العلامة التجارية منتشرة في المنطقة وأظن أن الناس يحبونها".

وفي الحديث عن تجربته مع دار "كارتييه" التي تقارب 11 عاماً، يلفت فورناس إلى أن التحدي الأول بالنسبة إليه "كان إعادة إطلاق إبداع هذه الدار وحيوية العلامة التجارية وجرأة وروح كارتييه. والجرأة كانت في الدخول مبكراً إلى الصين وافتتاح 12 متجراً هناك ونحن نحتل المرتبة الأولى في سوق المجوهرات هناك".

إلا أن فورناس يبدي اهتماماً كبيراً بأسواق الشرق الأوسط ويعود ليقول بأن الشرق الأوسط "يشكل حتى الآن أقل من 10 في المئة من مجموع مبيعات "كارتييه" ولا يشمل هذا الرقم منتجات "كارتييه" التي يتم شراؤها من الخارج من قبل مواطنين من الشرق الأوسط. لكن هذه المنطقة تتطور باستمرار وتملك إمكانات كبيرة، لذا نحن حريصون دائماً على هذه المنطقة، وسنفتتح المزيد من المتاجر هناك. وفي الصين أيضاً، سيتم افتتاح نقاط بيع جديدة في أماكن ستراتيجية. كما تعتبر الهند سوقاً مهمة بالنسبة إلينا".

ويختم فورناس بالتوجه إلى رجال الأعمال في الشرق الأوسط مكرراً أنها منطقة مهمة بالنسبة إلى "كارتييه"؛ "ونحن في صدد تزويدهم بالمزيد من السلع والتصاميم الجديدة ونعتبر الشرق الأوسط سوقاً كسائر الأسواق وسوف تتخطى مبيعاتنا نسبة الـ 10 في المئة بسرعة كبيرة". ■

مؤسس شاريول:

"شاريول" كطائر الفينيق.. دائمة التجدد والابتكار

فيليب شاريول

"أنا لا أزال موجوداً، أنا حي وبحال جيدة كما أنني أنضج وأفضل من أي وقت مضى". بهذه الكلمات، اختار مؤسّس مجموعة شاريول **فيليب شاريول Philippe Charriol** أن يبدأ المؤتمر الصحافي الذي عقده في المكان المخصص لعرض سلع "فيليب شاريول" في معرض بايسل. وفي خلال المقابلة الحصرية التي أجرتها معه مجلة "الاقتصاد والأعمال"، فسر سبب انتقائه لهذه الكلمات.

"لم أحسب أبداً أنني بت في غياهب النسيان، لكن من المهم أن يعرف الناس أن المؤسّس لشركة مستقلة لا يزال يمسك بزمام الأمور وهو يتمتع بصحة جيدة ولديه رؤية واضحة. فالشركات الكبرى تستمر لأنه يمكن لشخص أن يحل مكان شخص آخر. ولكن هذه شركة عائلية، وكما سبق وقلت، لا أزال موجوداً كما أن ابنتي موجودة الى جانبي ونحن نعمل سوياً بكد بغية تطوير العلامة التجارية. وعلى غرار طائر الفينيق، يجب أن تجدد العلامة التجارية نفسها باستمرار لتواكب الابتكار في جميع الأوقات ولكي تحظى باحترام المستهلكين".

وحول مدى صعوبة عملية التجديد هذه، يقول: "إن المنافسة على أوجها في السوق، إذ أنني أشبه دائماً ما أقوم به بسباق السيارات، فأنا السائق وأنا أخوض السباق. وفي سباق السيارات إن خفّفت من سرعة السيارة أو اذا حافظت على وتيرة السرعة عينها ستسبقك سيارة أخرى تجري بسرعة أكبر منك. وينطبق الأمر نفسه على العمل فيجب أن تعمل دائماً بسرعة فائقة لذا من غير الممكن أن تستريح".



كورالي شاريول

افتتاح 25 متجراً

"وفي كل سنة، يجب أن نعيد تحديد تطلعنا في ما يخص الانتاج والتسويق والصورة. ففي هذه السنة ستظهر ابنتي **كورالي** على صورة العلامة التجارية (انها رائعة الجمال). أما على صعيد الانتاج، فقمنا بخمسة عقود عمل مع عارضات "كوتشا" اللواتي تبدون ملفتات للنظر وتتمتعن بأنوثة كما أنها تتناسب كثيراً والعارضين العصريين من الرجال. وعلى صعيد التسويق، تعمل الشركة على افتتاح 25 متجراً في الوقت عينه على امتداد القارات الأربع".

وعما اذا كانت ملكية هذه المتاجر تعود لـ فيليب شاريول، يوضح أنها أنشئت بموجب نظام الامتياز التجاري "فرانشايز"، "فنحن متواجدون في أكبر العواصم في الشرق الأوسط وأوروبا وآسيا، كما أننا نملك متجرين في الولايات المتحدة الأميركية".

يذكر أن المتجر الأخير الذي تم افتتاحه في كوالالمبور هو السابع للعلامة التجارية في خلال ستة أشهر، بعد الرياض والمنامة وبومباي ودبي وبكين؛ ومن المتوقع أن يتم افتتاح ثماني متاجر أخرى في شهر تشرين الأول/أكتوبر في جنيف والدوحة والقاهرة والكويت العاصمة ومسقط ونيوديلهي وبانكوك وهونغ كونغ.

وفي ما يتعلق بمعدل مبيعات السلع النسائية مقارنة بالسلع الرجالية؟ يقول **شاريول** إن 80 في المئة من مبيعاتنا هي سلع نسائية ونحو 20 في المئة للرجال على الرغم من التداخل الحاصل بين الساعات النسائية الكبيرة وبعض الساعات الرجالية الصغيرة؛ أما بالنسبة للسلع الأخرى، فهي مخصصة في الأغلب للنساء. ولقد صممت **كورالي** مجموعة جلدية تدخل نظرة جديدة على العمل بالجلد.

وعن المبيعات في الشرق الأوسط يشير **شاريول** إلى أن "الشرق الأوسط يشكل 20 في المئة من عملنا، وهذه النسبة تزداد. ويعتبر المبيع قليلاً في أوروبا، وهو أفضل في أميركا والشرق الأوسط وآسيا. إن الأكسسوارات متواجدة هناك منذ خمس عشرة سنة تقريباً. وتشكل الأقلام 5 في المئة من مبيعاتنا، والأحزمة 1 في المئة وهذه الأرقام ضئيلة مقارنة بمبيع الساعات. ففي هذه السنة، نحاول أن نقنع وكلاءنا أن يفتحوا المزيد من المتاجر، إذ نود أن نروّج أكثر في السوق لثلاثة أمور، لتطلعنا ولمتجرنا ولصورة **كورالي**".

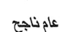
وختم **شاريول** متوجهاً إلى رجال الأعمال في الشرق الأوسط ليقول أنه من الممتع أن تبرهن الشركات المستقلة أنها لا تزال تبتكر وتعرف جيداً كيف تتعامل مع التهديدات ومن المهم أن لا يرى المرء نفسه مجبراً على التطلع دائماً الى الشركات الضخمة. ■

رئيس أوميغا:

الإمكانات كبيرة في الشرق الأوسط

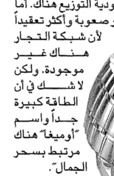
ستفن أوركهارت

تعتبر "أوميغا" Omega أكبر علامة تجارية في مجموعة سووتش وهي موجودة منذ زمن طويل. ويقول رئيس أوميغا **ستفن أوركهارت Stephen Urquhart**: "أظن أن العالم تغير كثيراً بالنسبة إلى المستهلكين اليوم على كافة الأصعدة وليس فقط على صعيد الساعات. فنحن نتلقى وابلاً من الرسائل ومن السلع الجديدة. أما إذا ذهبت إلى جنة التسوّق كدبي أو سنغافورة مثلاً التي زرتها منذ أيام، أو إلى اليابان حيث تلتقي بهواة التسوّق، وترى الشوارع تعج بكل مظاهر الفخامة، يبرز التحدي الكبير الذي نواجهه اليوم في صناعة الساعات، وهو تحديد الأسواق. ولا يمكننا أن نقول "نحن الأفضل، تعال واشترِ"، فلم يعد ذلك يجدي نفعاً بل عليك أن تكون أكثر حنكة. عليك أن تجعل الزبون يفهمك، وهذا ما نسعى وراءه. فتاريخنا عريق ولدينا مصداقية بفضل جهد "أوميغا" ونحن نحاول أن نستغل ذلك لكسب ثقة الزبون، لذلك يجب على السلعة أن تكون سلعة مرغوباً فيها. أما على صعيد التوزيع، فبإمكاننا أن نقرر المكان حيث نرغب أن نبيع سلعنا كما يمكننا أن نحدد المتاجر المناسبة لذلك. ولكن الأصعب من ذلك هو أن تعرف كيفية جلب الزبون ولفت انتباهه. واعتمدنا في التسويق خلال السنوات المنصرمة، على مصداقيتنا لنضفي بُعداً عاطفياً على سلعنا".



عام ناجح

وعما إذا كان يحقق النجاح فيجيب: "أعتقد ذلك. كانت السنة الماضية ناجحة جداً إذ حققت "أوميغا" أرقاماً قياسية، عبر تقديمها تصاميم عصرية. وتملك "أوميغا" مجموعة واسعة من الأنماط فيما معظم العلامات التجارية المصنعة للساعات تركز في اتجاه واحد. نحن نعمل في الواقع على ثلاثة اتجاهات. لدينا الساعات الرياضية "سيماستر" Seamaster التي تباع بشكل خاص في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، والساعات العصرية "كونستيلايشن" Constellation وسائر الساعات التي تباع بشكل خاص في آسيا والشرق الأوسط، كما أننا نملك فرعاً لصناعة الساعات حيث المنافسة على أشدها مع بعض العلامات التجارية مثل "Jeager-Le Coultre" و"IWC" و"Zenith". لدينا موروثاً رائعاً في صناعة الساعات. كما لا نسعى لزيادة حجم مجموعتنا لكن نتجه نحو زيادة متوسط الأسعار عبر إضافة مزايا جديدة الى الساعة ليس بترصيعها بالماس أو ما شابه من خلال تحسين السلعة نفسها. بالاضافة الى ذلك، لا يمكن أن ننسى عدد السكان، خاصة وأن العالم يتغير. فاليوم تحتل الصين المرتبة الأولى بين أسواقنا العالمية من حيث حجم المبيعات. وأعني الصين من دون هونغ كونغ. وعلى الرغم من صعوبة بيع الساعات التي واجهناها هناك منذ عشر سنوات، إلا أننا قمنا بالعمل على أكمل وجه وكنا أول علامة تجارية متواجدة في الصين الى جانب "رادو". واليوم نملك حوالي 50 متجراً لـ"أوميغا" في تلك السوق رغم محدودية التوزيع هناك. أما الوضع في الهند فأكثر صعوبة وأكثر تعقيداً لأن شبكة التجار هناك غير موجودة. ولكن لا شك في أن الطاقة كبيرة جداً واسم "أوميغا" هناك مرتبط بسحر الجمال".



وعن الشرق الأوسط يقول: "خلال السنوات الخمس الماضية كان الشرق الأوسط يشكل 5 في المئة من حجم أعمالنا أما اليوم فيشكل 15 في المئة. إذاً الشرق الأوسط بأكمله يتحسن لا سيما السوق السعودية التي كانت تعاني مشاكل في السابق زالت الآن ونحن سعيدون جداً بذلك. وبالطبع لا يجدر بنا أن ننسى دبي. فمنذ 20 سنة كانت سنغافورة مهمة جداً بالنسبة الينا، وجاء رجل كفوء ليشق الطريق محلياً فاختار سنغافورة ليجعلها أكبر مرفىء في العالم. واليوم جاء دور دبي، إن السوق الحرة تتطور مع العلم أنها تشكل نسبة كبيرة من عمل "أوميغا". وأظن أنه في فترة لا تتعدى السنوات العشر سيعترف الناس أن دبي هي التي أعادت الشرق الأوسط الى سابق عهده. وبامكان الأسواق في الأردن وسورية أن تصبح أسواقاً جيدة. أما لبنان فهو بلد متطور جداً ولدينا متجر في بيروت. إلى جانب الكويت وأبو ظبي وعمان ولدينا 30 شريكاً في الشرق الأوسط هناك ونحاول زيادة العدد. الناس هناك يبالون كثيراً بالنوعية وهم لا يذهبون إلى أي مكان لشراء الساعات. وهذا ما نحاول أن نقدمه. فنحن نملك الامكانيات في الشرق الأوسط ولا نعقد صفقات خاصة.

توازن المبيعات

وعن توزيع مبيعات "أوميغا" بين ساعات الرجال والسيدات، يفيد **أوركهارت** بأنه تصعب الاجابة على هذا السؤال "لأن بعض تصاميمنا الصغيرة مخصصة للسيدات ولكن عدداً منهن يشتري التصاميم الكبيرة. واذا ما نظرنا الى الأرقام، فإنّ مبيعاتنا موزعة مناصفة بنسبة 50 في المئة للرجال و50 في المئة للسيدات. لكن في الواقع، قد أقول أن 60 في المئة من مبيعاتنا من أصناف السيدات وهن يتفوقن بذلك على الرجال".

أما عن إيجابيات الانتماء إلى مجموعة سووتش يوضح **أوركهارت**: "إنها أكبر مجموعة ساعات في العالم. فمن دونها، لكانت "أوميغا" قد اختفت منذ 20 أو 25 سنة". ■





والتر فون كينل

رئيس Longines :

نبحث عن نجم محلي لحملاتنا في الشرق الأوسط

"أعتقد أننا جميعنا في "لونجين" ديناميكيون وشعارنا هو الأناقة، وهذا ما نركّز عليه منذ العام 1995 أي عندما قررنا تركيز أنشطتنا". هكذا يبدأ رئيس مجموعة لونجين فرانسيليون Longines Watch Co. Francillion **والتر فون كينل Walter Von Kanel** حديثه عن ساعات لونجين. ويضيف: "صحيح أن "لونجين" هي ساعة سويسرية تقليدية مقارنة بالقادمين الجدد إلى هذه الصناعة ولدينا تاريخ قديم في صناعة الساعات التقليدية، إنما نحن أيضاً من رواد صناعة الساعات الرياضية. وفي التسعينات، بعد دراسة عالمية واسعة، تبين لنا أن هناك ارتباطاً كبيراً بين اسم لونجين وصفة الساعات الجميلة والأنيقة، فقررنا الاستفادة من تميزنا في المعرفة المتخصصة في صناعة الساعات التي نتمتع بها منذ 170 عاماً والتي هي صناعة الساعات الأنيقة".

وانطلاقاً من ذلك، "جاء القرار، سواء بالنسبة لمنتجاتنا أو بالنسبة لستراتيجيتنا الإعلامية بالتركيز على اتجاهين: النمط التقليدي الذي يتألف حالياً من مجموعتين الأولى "Lres grands Classiques" و"Evidenza". والثاني، وهو أكثر عصرية ويضم "Dolce Vita" و"LungoMare". ولدينا كذلك مجموعة Heritage التي تقع بين الاثنتين. وفي ستراتيجيتنا الإعلامية، ارتأى فريقنا الإعلامي استخدام نجوم محليين لحملاتنا الإعلانية في كل منطقة أو بلد. وبدأت الفكرة تتبلور مع تصوير Audrey Hepburn وHumpfrey Bogart قبل الانتقال إلى اعتماد نجوم محليين للحملات المحلية. وهذا ما طبقناه في روسيا والصين إلا أننا لم نجد بعد نجماً لإعلاناتنا في الشرق الأوسط. وبالفعل ركزنا على هذه الستراتيجية وحققنا بواسطتها نتائج مذهلة. فأعمالنا تسير بشكل ممتاز والعام 2004 كان الأفضل في كل تاريخنا، ونتائج النصف الأول من العام 2005 كانت جد إيجابية"، يوضح **كينل**.

مكافحة الإنتاج الوطني

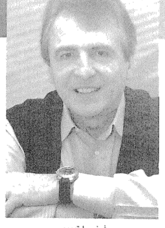
ويكشف **كينل** بأن تحقيق هذا النجاح "لم يكن بالسهل إذ استلزم وقتاً خصوصاً مع وجود عائق كبير واجهته دار لونجين في أسواقها الكبرى والمتمثل بالإنتاج المحلي للساعات". ويقول: "على سبيل المثال، سلمنا مصنّعين محليين في الولايات المتحدة الأميركية الحركات Movements فابتكروا بأنفسهم القرص والإعلانات. كذلك الأمر بالنسبة لبريطانيا وإيطاليا. وقبل العام 1992 (وأنا مع "لونجين" منذ 36 عاماً) كنت أراقب إلى حد ما صورة "لونجين" ورسالتها وقد استلزمني الكثير من العمل لأستعيد هذه المراقبة وألغي الإنتاج الوطني".

وعن مشاريع "لونجين" الحالية والمستقبلية، يفيد **كينل**: "هذه السنة، سنواصل تطوير الخطوط الموجودة مع منح جهد خاص للحركة الأوتوماتيكية لمجموعة "The Longines Master Collection". وتشكل مبيعاتنا من الحركات الميكانيكية 30 في المئة وأنا أدفع بشدة بهذا الخط الذي يقع ضمن تشكيلة "The Heritage Collection". أما Evidenza التي تحتل المرتبة الأولى في مبيعاتنا العالمية فسنصنع منها تصميماً مع حركة ميكانيكية. وأخيراً مجموعة Les Elégantes، وهي تشكيلة من نماذج محدودة تتألف من 30 قطعة نبتكر ثلاثة موديلات سنوياً منها وهي مستوحاة من الموديلات المعروضة في متحفنا والتي تعود إلى العشرينات من القرن الماضي. أما تشكيلة ساعات الرجال، فتصل مبيعات الدار في الأسواق العالمية منها إلى نحو 50 في المئة إنما في بعض الخطوط مثل Dolce Vita فإن الإحصائيات تختلف قليلاً".

بوتيك خاص

ويشكل الشرق الأقصى 40 في المئة من أعمال "لونجين" والشرق الأوسط ما يقارب 10 في المئة. ويقول المدير الإقليمي في مجموعة سواتش الشرق الأوسط لساعات لونجين **فادي غلاييني** بأن الشرق الأوسط يزداد أهمية أكثر فأكثر بالنسبة لمجموعة سواتش، "وقد حققت "لونجين" نمواً عظيماً في العام 2004 في المنطقة، وقد افتتحنا كذلك أول محل لنا في دبي مع شريكنا المحلي Rivoli. ونعتزم تحقيق نتائج أفضل هذه السنة، وإحدى الطرق للقيام بذلك هو تحسين التوزيع من خلال البوتيك".

ويضيف **غلاييني**: "لقد أصبح الزبائن في الشرق الأوسط خبراء في الساعات وبعض هواة الجمع منهم يطلبون الآن حركات أوتوماتيكية. الجيل الجديد متطلّب جداً ويريد كل شيء وهذا أمر طارئ واتجاه جديد حتى لو لم تكن "لونجين" نفسها ساعة نمطية "fashion"، علماً أن زبائن "لونجين" تتراوح فئاتهم العُمرية بشكل كبير بين 25 و45 سنة. وعلى الرغم من أن موديلات "لونجين" عالمية فقد نلبي أحياناً بعض متطلبات الزبائن في الشرق الأوسط، إنما ذلك بصورة حصرية وما لا نقوم به عادة". ■



فرنسوا تييبو



رئيس Tissot :

ضبط استخدام "صنع في سويسرا" للحفاظ على السمعة

من يتحدث إلى رئيس تيسو Tissot فرنسوا تييبو François Thiébaud يلمس لديه حرصاً على جودة الصناعة السويسرية، ليس من باب التعصب لتلك الصناعة بل ليكون من يشتري أي ساعة صنعت في سويسرا مدركاً بأنها تستحق الماركة والمنشأ اللذين تحملهما.

"عراقة الابتكار"

وحين يتحدث تييبو عن شركته يكشف أن مبيعات تيسو "تضاعفت ثلاث مرات خلال الأعوام التسعة الماضية، وذلك لسببين رئيسيين الأول بفضل تصاميم الساعات المبتكرة، ولكوننا نحترم زبائننا من خلال ما نقدمه لهم من قيم عريقة تتبلور في التصاميم المبتكرة مع العلم أن تاريخنا في هذا المجال يمتد لأكثر من 150 سنة وشعارنا هو "عراقة الابتكار"، وثانيا لأننا نحافظ على أسعار "تيسو" المعتادة. أما أنا فلست من النوع الذي يستغل الفرص ولكنني أحب الفرص وأراقب باستمرار تطور الانتاج والسوق". وتنتج تيسو في سوق الساعات السويسرية الصنع أكثر من مليوني ساعة في السنة وهي صاحبة أكبر إنتاج في مجال صناعة الساعات العريقة. وباستثناء تيسو، ما من علامة تجارية تبيع أكثر من مليون ساعة في السنة.

واستمراراً للنمط المتجدد لدينا، نقدم خلال هذه السنة للرجال والسيدات تصاميم استثنائية بالفعل من حيث التصميم والتجدد والتنوع. ففي العام 2005 تم تصميم الساعة الكلاسيكية "كلاسيك برينس Classic2 Prince للنساء والرجال العصريين الذين هم بحاجة الى معرفة الوقت في آن واحد في منطقتين زمنيتين مختلفتين. إنها ساعة مستطيلة الشكل ومتقوسة تأخذ شكلاً رائعاً حول المعصم وهي مستوحاة من تصميم يعود الى العام 1916.

ومن ثم تم تصنيع ساعات لهواة قيادة السيارات وهي ساعة "بي أر أس 516 فالجو" PRS 516 Valjoux. هذا بالاضافة الى ساعة "تي توتش" T Touch الثورية التي تضم ثماني وظائف مختلفة من مقياس الضغط الجوي ومقياس الارتفاع والكرونوغراف والبوصلة والمنبه وميزان الحرارة والتاريخ وصولاً إلى الوقت. تم اطلاق هذه الساعة لأول مرة في العام 2000 وقدمناها هذه السنة بشكل مختلف مغلفة بمادة التيتانيوم ومزودة بسوار من الجلد ومرصعة باللؤلؤ. إنها ساعة خفيفة وأنيقة وذات فعالية تكنولوجية حقيقية.

وفي العام 1873 صنعت تيسو أول ساعة جيب تحتوي على توقيت منطقتين. ويبدو أن ساعات الجيب عادت الى الواجهة لتثير اهتمام الصيرفي ووسيط الأوراق المالية بشكل خاص. واستوحي اسم ساعة الجيب الرائعة "تيسو فيلياس" Tissot Phileas من شخصية فيلياس فوغ Phileas Fogg الذي قام برحلة حول العالم، إذ يمكن الاطلاع على توقيت المناطق الأربعة والعشرين وإحصاؤها بسرعة فائقة.

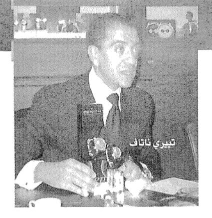
ساعة الرومنسيين

وللرومانسيين حصتهم من تيسون، ويقول تييبو: "ابتكرنا لهم ساعة "سيكرت لوف" Secret Love المصنوعة من سوار منسوج بالذهب 18 قيراطاً أو بالذهب والفولاذ، وهي تفتح لتظهر الميناء ومن الممكن أن يتم حفر بعض الكلمات على الغطاء الذي يفتح. وصممنا للنساء ساعة "فلاور باور" Flower Power، عندما يتم برمها تبسط الوردة أوراقها ومن الممكن أن تبقى الوردة شبه مفتوحة كما يمكن إغلاقها بالكامل".

ويتابع: "وللمساء تم تصميم ساعات "بريشوس فلاور" Precious Flower المرصعة بالماس أو الزمرد أو بالماس والزمرد والفيروز معاً. أما الابتكار الآخر الذي أطلق عليه اسم "بيرل فيشيرز كولكشن" Pearl Fishers Collection فيتألف من ساعة وسوار وعقد من الذهب 18 قيراطاً ومزين باللآلئ الشرقية. ويمكن أن أؤكد أن أسعار هذه التصاميم هي أسعار تيسو المعتادة".

تناغم الأداء

أما تيسو فهي موجودة اليوم في 150 بلداً حول العالم "وأنا سعيد كوني قائد هذه الأوركسترا وأجعل كل هذه الآلات المختلفة تعمل معاً. إن حجمنا يكبر في الأسواق الجديدة، كذلك الأمر بالنسبة إلى الأسواق التي تتطور في آسيا وأميركا وأوروبا وبالطبع في الشرق الأوسط الذي يعتبر الملتقى بين آسيا وأوروبا القديمة. وبات الشرق الأوسط سوقاً مهمة بالنسبة إلينا ويشكل نسبة مئوية تتطور عاماً بعد عام وبإمكاننا أن نرصد التغيرات وأظن أن تصاميمنا الجديدة وحيويتنا ستساعدنا لنتطور أكثر في تلك المنطقة" يفيد تييبو. ■



رئيس دار Zenith:

مزج التقنيات الحديثة بالحرفية

في العام 1865 ولدت Zenith إحدى أكثر صناعات الساعات الأسطورية في العالم تحت إدارة Georges Favre- Jacot. فقد كان أول من ابتكر مفهوم صناعة الساعات واستقدم كل مصنعي الساعات الحرفيين وجمعهم تحت سقف واحد، متيحاً لهم المجال لتكريس أنفسهم بالكامل للتصميم والابتكار.

أما اليوم فتواصل الشركة مواجهة التحديات وأبرزها مواءمة الجمال مع الكمال الميكانيكي، وتوحيد التقليد مع نجمة Zenith لتستمر بالإشراق، كما لو أن المؤسس Georges Favre- Jacot يواصل الاهتمام بالورثة خلفائه من نقطة بانورامية ما.

الرئيس والرئيس التنفيذي لأحد أقدم مصنعي الساعات في سويسرا والعالم **تييري ناتاف** Tierry Nataf يقول بأن "Zenith اشتهرت منذ قيامها أي منذ 140 عاماً بصناعة الساعات لسنوات طويلة. إلا أنها كانت تشبه "الحسناء النائمة" بسبب اجتياح ساعات الكوارتز Quartz منتصف السبعينات سوق الساعات والتي كادت تقتل المصنعين القدامى الأساسيين للحركة الميكانيكية مثل Zenith. لكن، و"لحسن الحظ" يتابع **ناتاف** "بعد سنوات قليلة، وتحديداً في الثمانينات، بدأ الاتجاه لارتداء الساعات الميكانيكية يعود مجدداً."

رؤية خاصة

ومنذ تسلّمه قيادة Zenith في حزيران / يونيو 2001 كان لـ **ناتاف** رؤية خاصة ونظرة جديدة في غدارة الشركة والدليل على ذلك خلق الاستوديو الخاص بالشركة لتصميم كل المواد الإعلانية والدعائية للترويج لاسم Zenith في الأسواق العالمية.

وتميزت رؤيته الخاصة بالتركيز على الناحية التكنولوجية في الشركة، وهو تقليد يعود للقرن الثامن عشر، يوضح **ناتاف**، فيما نقدم أيضاً ما هو حديث عبر استخدام أحدث التكنولوجيا و"هذا مهم جداً". ويقول: "من الناحية الهندسية، نستخدم مبدأ تقنيات القرن الثامن عشر إنما في الوقت نفسه لدينا كمبيوترات "مجنونة" Crazy قادرة على تنفيذ أشكال مذهلة وغير معقولة. ويضيف: "قد يفاجأ كثيراً من يعرف أنه لدينا آلات مؤتمتة تعمل بواسطة رجال آليين مصغرين، وبموازاته يوجد رجل عجوز ناهز عمره 75 عاماً يقوم بإتقان واحتراف بجمع كل مركبات وتفاصيل الساعة الصغيرة".

ولا يكتفي **ناتاف** بانخراطه في تصميم وابتكار الساعات من خلال إدارته اليومية لأعمال شركته القائمة منذ زمن، إنما أيضاً يبتكر كل ما هو أفضل لترويج هذه الماركة مع هدف واحد وطموح وهو "العودة بـ Zenith إلى ما كانت عليه يوم تأسست". ويتابع: "بعد حصولي على موافقة مجلس الإدارة، أخذت على عاتقي المعركة الكبرى، لذا كل ما يمكن رؤيته هنا من الساعات نفسها، إلى الحملة الإعلانية، إلى الأفلام، كلها تتم هنا داخل الشركة".

وعن ساعات Zenith يفيد **ناتاف** بأن الدار Zenith تنتج أربعة موديلات من ساعات الرجال هي Vintage، ChronoMaster، Class و Port Royal. لكل واحدة من تلك الساعات تقنياتها المتقدمة وجوائزها العالمية، حتى أن لكل واحدة كذلك عالمها الخاص ونسبتها إلى مدينة معينة. ففي حين، لدى Vintage على سبيل المثال اللولب الأسرع في العالم، فإن لشقيقتها، ChronoMaster العداد الأسرع في العالم.

أما عن تشكيلة السيدات، فيوضح **ناتاف** بأن لدى Zenith مجموعة Star المؤلفة من عدد من الموديلات التي تتمتع كل واحدة منها بإشراقتها الخاصة وسحرها المتميز. ■

ChronoMaster
جديد Zenith



استقبلت مجموعة ساعات ChronoMaster من دار Zenith تصميمها الجديد ChronoMaster Open Retrograde الأنيق والمتميز يعكسهما القرص المصنوع من البلاتينوم أو الذهب أو الفولاذ والذي يكشف عندما يفتح 36,000 تردد في الساعة في قلب تلك الساعة.

وتعتبر هذه الساعة الأولى من نوعها التي تبرز أسطوانات متناغمة وتتمتع بقدرة تخزين الوقت مدة 50 ساعة وتعمل بحركة الكرونوغراف الأوتوماتيكي.

ويكشف الزجاج الكريستال السفيري المحدوب عن عقربين للساعات والدقائق من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً في وسط القرص، وعقرب صغير عند الساعة التاسعة للثواني وعداد للدقائق (30 دقيقة) عند الساعة الثالثة.

تمتاز ساعة ChronoMaster Open Retrograde بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً وسوارها الجلدي الأسود المقطع المتداخل فيه جلد العجل.

الرئيس التنفيذي لـ Blancpain:

المواءمة بين العراقة والحداثة

تحتفل Blancpain هذا العام بمرور 270 عاماً على تأسيسها. فقد أبصرت تلك الدار العريقة في صناعة الساعات النور في العام 1735. ويقول الرئيس التنفيذي للشركة **مارك حايك** بأن "Blancpain تحتفل بعيدها الـ270 بملء الثقة، مع معدلات نمو جيد وخطط توسع طموحة ووضوح أكثر وطاقة إنتاج أعلى".

أراد **مارك حايك** حفيد مؤسس مجموعة سووتش Swatch أن يبدأ حياته المهنية منفرداً بعيداً عن نشاط العائلة، على الأقل لبعض الوقت. وجاء قراره مناقضاً لعدد من العوامل التي تجعله أقرب إلى تلك الصناعة من غيرها. فهو نما وكبر في ظل صناعة الساعات، في كنف جدّه **نيكولا حايك** باني إمبراطورية سووتش.

ومع تطلع Blancpain إلى شخص جديد لإدارتها لم يتردّد **حايك** الحفيد بقبول التحدي، وهو العائد إلى الصناعة من تجربة تجارة السيغار والنبيذ ومن سلسلة من المحلات التي أسسها.

شباب وإبداع

وانطلاقاً من إيمانه بضرورة إبقاء روح صناعة الساعات حية من خلال الحفاظ على القيم القديمة مع معانقتها القيم الحديثة، يرد **حايك** على الناس الذين يقولون بأن صناعة الساعات بلغت نهايتها وهي صناعة تقليدية وأضحت موضة قديمة. ويضيف: "هذا بعيد عن الحقيقة لأن صانعي الساعات السويسرية أشخاص منفتحون ومبتكرون. وأردت أن أظهر أن منتجاتنا يمكن أن تكون تقليدية وميكانيكية وفي الوقت نفسه إبداعية، وحديثة ومرحة وشابة. لذلك لا زلنا نصنّع بالطرق التقليدية القديمة مع استخدام الكمبيوتر والبرامج لعمليات التطوير وللجوانب التقنية".

وعن إنتاج Blancpain يقول **حايك** بأن الشركة تنتج نوعية عالية جداً من الساعات. ويحظى الرجال بنسبة 80 في المئة من إنتاج ساعات Blancpain. وتحقق الشركة نمواً في الشرق الأوسط يناهز 10 في المئة بحيث تنتج



مارك حايك

الشركة 10,000 ساعة سنوياً يباع منها 1000 قطعة في الشرق الأوسط وحده. أما الأسعار فتراوح بين 25000 فرنك سويسري و28000 ألفاً للساعة الواحدة.

وبالنسبة للمشاريع المستقبلية للشركة يوضح **حايك**: "تلبية لطلب السوق، تقوم Blancpain بتوسيع تقديماتها الحالية وهي بالتأكيد ستزيد إنتاجها في العامين المقبلين مستخدمة طاقتها الإنتاجية في القطع المعقدة كثيراً. أجل نريد أن نبقى حصريين إنما أن نكون أيضاً مرئيين أكثر".

ويؤمن **حايك** أنه من الجيد لـ Blancpain أن تكون جزءاً من مجموعة سووتش بحيث "أن على كل ماركة في المجموعة أن تعمل وتتفاعل كشركة مستقلة. ومن الطبيعي، نحاول أن نتشارك بعض الموارد اللوجستية مثل الإدارة، والمالية وكلف أخرى عالية. أعني أن أياً من الماركات عندنا غير معرضة للخطر بمشاركتها موارد مماثلة بل هي الطريقة الوحيدة التي تمكن المجموعة من العمل". ■

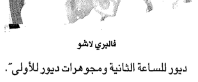
Apotheosis Temporis



لمناسبة مرور 270 عاماً على تأسيسها، تكشف دار Blancpain النقاب عن مجموعة فريدة مؤلفة من 8 قطع فقط، وتعكس تشكيلة Apotheosis Temporis المعرفة المتراكمة على مر السنين لصناعة Brassus كما جاءت تخليداً لكل صانعي الساعات الذين ساهموا على مر العصور باستمرار هذه الصناعات التقليدية، وتمثل هذه الساعات مروحة كاملة من العبقرية الميكانيكية والتقنية والإنسانية التي تحمل إلى الذروة الأفضل في فن صناعة الساعات.

تعمل هذه الساعة بحركة تعبئة أوتوماتيكية وعلبتها من البلاتين والسوار من الجلد الأسود المقطع. قرص الساعة أسود تعلوه روزنامة تدل على الأيام والتاريخ وأشهر السنة وأحرف رومانية ترمز إلى الساعات، وتتوسطه ثلاثة عقارب للساعات والدقائق والثواني.

تبلغ سماكة هذه الساعة 12,10 ملم وقطرها 38 ملم وتمتاز بمقاومتها المياه حتى عمق 30 متراً.



فاليري لاشو

الرئيسة والرئيسة التنفيذية لقسم الساعات في Christian Dior

مقبلون على مرحلة توسع في الشرق الأوسط

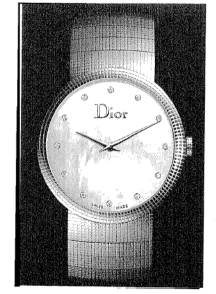
بعد دخولها عالم صناعة الساعات مطلع القرن الحالي وتمكنها من احتلال مركز متقدم في تلك الصناعة، تخطط مجموعة ديور حالياً لتنفيذ مشروع كبير تحت عنوان The Haute Couture Signature لتقديم منتجات راقية من الساعات.

وتقول الرئيسة والرئيسة التنفيذية لقسم الساعات لدى مجموعة كريستيان ديور Christian Dior فاليري لاشو Valérie Lachaux بأن الدار تعتزم كذلك التوسع في منطقة الشرق الأوسط خلال العام الحالي وفي العام المقبل عبر افتتاح متاجر لـ"ديور" في كل من الكويت والدوحة وأبو ظبي بعد افتتاح متجر دبي منذ أشهر معدودة.

الاقتصاد والأعمال التقت لاشو التي تحدثت عن تصاميم ديور من الساعات ومشاريعها المستقبلية على صعيد المنطقة والعالم:

رغم كون ديور اشتهرت بتصاميمها وابتكاراتها في عالم السيدات، إلا أنها اخترقت عالم الرجال أيضاً عبر طرحها أول ساعة للرجال بتوقيع ديور هي Chiffre Rouge. وتقول **لاشو**: كان هدفنا الدخول إلى تلك السوق من خلال تقديم المنتج الصحيح. وأظننا نجحنا في البيع إذ لم يقدم الرجال فقط على شراء تلك الساعة، بل إن السيدات قدمتها كهدية للجنس الآخر.

وعندما تسأل **لاشو** عن مدى مطابقة صفة الإبداع والابتكار والجرأة لاسم ديور، تؤكد بأن الإبداع والابتكار من ميزات ساعات ديور حقاً أما الجرأة فيمكن التماسها في جوانب عدة من تصاميم ديور والتي تتعدى صناعة الساعات. وتضيف: عندما اتخذنا قرار إدخال الساعات مطلع العام 2000 في إنتاجنا، قررنا من حيث المفهوم الستراتيجي بأن نقدم منتج ساعات ينسجم بالكامل مع نمط ديور الجديد، ما يعني أيضاً التناغم بين كل التشكيلات من حيث النمط وكذلك التصميم. وكان أول منتج ساعات طرحناه The Chris 47 مصنوع من الألومينيوم والذي اعتبر مفهوماً جديداً من حيث التصميم أولاً، ومن حيث المادة المستخدمة أي الألومينيوم ثانياً، وثالثاً الإبزيم وطريقة إقفال الساعة والتي تميزت بجرأتها. وتتابع: "نستمر في ابتكار منتجات جديدة، ويمكن ملاحظة ذلك في ساعاتنا بطرق مختلفة: إما من خلال السوار مثل ساعة ماليس Malice وهي الساعة الأكثر مبيعاً لدينا، وكذلك في سوار ساعة ديور 66 والعلبة في كريس 47. وعندما طرحنا La Vie de Dior و Chiffre Rouge خلقنا توازناً بين الإبداع وصناعة الساعات. الآن، هاتان الساعتان، تدلان على صناعة ساعات حقيقية بإمضاء



ديور للساعة الثانية ومجوهرات ديور للأولى".

فخورة بما تحقق

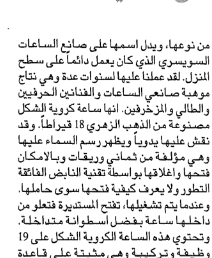
وعن تجربتها تقول **لاشو**: "أنا فخورة جداً بهذه الماركة، ليس بصفتي رئيسة هذا القسم، إنما كوني عملت مع ديور مدة 18 عاماً. وإذا لم أعتبر أنها ماركة سحرية، أكون فعلاً قد أضعت كل تلك السنين هباء. إن إسم كريستيان ديور إسم سحري وهو إسم مثير. وما هو مهم بالنسبة إلينا عندما نبرز شعار ديور على الساعة، هو التعبير عن عظمة Grandeur ساعاتنا أي نمط ديور وصورتها بطريقة ما. وعندما استلمت قسم الساعات منذ 5 سنوات، الخطوة الأولى كانت إعادة تصميم كل مجموعات الساعات وابتكار منتجات متناغمة كلياً مع نمط ديور وصورته الجديدة.

ريادة في التصنيع

وتضيف: إذا ما أردنا أن نصبح لاعباً أساسياً في فرع الساعات الفخمة، والتي كانت أصلاً ستراتيجيتنا، وأن نصبح اللاعب الأكبر في فرع الموضة الفخمة، وبالعلامة ديور، علينا إعادة التوازن وإدخال بعض المواد الأساسية لصناعة الساعات في عناصرنا ونجحنا في ذلك.

وعن أهم إنجازاتها تقول **لاشو** بأن أهم ما حققته هو "فريق عملها سواء المتواجد في المركز الرئيسي أم في السوق والذي يتألف من نحو 200 موظف. وهذا الفريق جديد لا يتعدى عمره 5 سنوات وقد توسعنا ونفذنا فروعاً جديدة في نحو 16 بلداً. وأظن أنه أفضل ما أنجزت.

أما بالنسبة لاهتمام ديور بأسواق منطقة الشرق الأوسط توضح **لاشو**: تشكل مبيعاتنا من الساعات في منطقة الشرق الأوسط ربع حجم أعمالنا العالمي. وقد افتتحنا مكتباً تمثيلياً في دبي منذ 4 سنوات وبوتيك في المغرب خلال مهرجان مراكش الأخير. ومنذ أشهر معدودة افتتحت المجموعة بوتيك لديور في دبي وهي تخطط لفتح بوتيكات أخرى في كل من الكويت، والدوحة وأبو ظبي خلال العام الحالي وفي العام 2006. ■



مدير الإنتاج في دار Vacheron Constantin

تصميم فريد بمناسبة مرور 250 عاماً على تأسيسها

لم يكن العام 2005 عاماً عادياً بالنسبة لدار فاشرون كونستنتان Vacheron Constantin السويسرية، إذ احتفلت هذه الدار العريقة في صناعة الساعات بمرور 250 سنة على تأسيسها. وللمناسبة، قررت الدار الاحتفال بالمناسبة على طريقتها الخاصة فطرحت ساعة "Saint - Gervais" بكمية محدودة مؤلفة من 55 قطعة وتمتاز بقوة تخزين للوقت 250 ساعة تعتبر الأولى من نوعها في العالم.

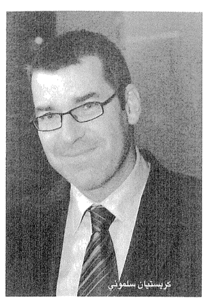
ويقول مدير الإنتاج في فاشرون كونستنتان كريستيان سلموني Christian Selmoni: "أردنا أن تكون منتوجاتنا هذه السنة مميزة أكثر من قبل، لذا قررنا أن نطلق مجموعة تذكارية مؤلفة من خمسة ابتكارات مميزة. أردنا لهذه الساعات أن تختصر وأن تجسد 250 سنة من الدراية ومن التفوق التكنولوجي والابتكار الغني باستخدام الحرف كافة في فن صناعة الساعات، كما حاولنا ان نحافظ على روح فاشرون كونستنتان عندما جمعنا العوامل الثلاثة الرئيسية، أولاً التقنية، فاليوم 85 في المئة من ساعاتنا مزودة بحركة ميكانيكية والبعض منها ساعات فائقة التطور، وثانياً الجمال بحيث نسعى لأن تكون الخطوط والأحجام متناسقة في ما بينها وفائقة التطور ولكن بعيدة كل البعد عن التفاخر وثالثاً اللمسات الأخيرة وقد أولينا اهتماماً بكل تفصيل لاضفاء قيمة استثنائية على كل ساعة. وينتج فاشرون كونستنتان نحو 15000 ساعة في السنة، وهذا يعني أن النوعية هي فوق كل الاعتبارات.

صناعة متميزة

ويتحدث عن ساعات فاشرون كونستنتان فيقول: "تعد ساعة "ليسبري دي كابينوتيي" L'Esprit des Cabinotiers واحدة من بين ابتكاراتنا الخمسة وهي فريدة من نوعها، ويدل اسمها على صانع الساعات السويسري الذي كان يعمل دائماً على سطح المنزل. لقد عملنا عليها لسنوات عدة وهي نتاج موهبة صانعي الساعات والفنانين الحرفيين والطالي والمزخرفين. انها ساعة كروية الشكل مصنوعة من الذهب الزهري 18 قيراطاً. وقد نقش عليها يدوياً ويظهر رسم السماء عليها وهي مؤلفة من ثماني وريقات وبالامكان فتحها واغلاقها بواسطة تقنية النابض الفائقة التطور ولا يعرف كيفية فتحها سوى حاملها. وعندما يتم تشغيلها، تفتح المستديرة فتعلو من داخلها ساعة بفضل اسطوانة متداخلة. وتحتوي هذه الساعة الكروية الشكل على 19 وظيفة وتركيبة وهي مثبتة على قاعدة مصنوعة من حجر الازورد والعقيق والذهب الزهري اللون. وتمّ بيع هذه القطعة الفريدة في مزاد أنتيكورم في 3 نيسان/أبريل في جنيف مقابل 2,2 مليون فرنك سويسري".

ويتابع: "بعد ذلك، قررنا أن نصنع أربع ساعات يدوية جديدة، وهي: ساعة "تور دو ليل" Tour de L'Ile تحتوي على أكبر عدد تركيبات في العالم. كانت تحتوي على 16 تركيبة اضافة الى جمع تركيبة قياس الوقت وتعليمات فلكية. ويتألف العيار من 834 جزءاً وهو تطلب نحو 10000 ساعة من البحث والتطوير. وصدرت هذه المجموعة بعدد محدود يتألف من سبع قطع. ولن يتم صنعها مجدداً بعد مرور هذه السنة. ومن ثم تم تصميم Saint - Gervais الذي صنع خصيصاً




كريستيان سلموني

للاحتفال بذكرى مرور 250 سنة وهو جاء أيضاً بكمية محدودة مؤلفة من 55 قطعة هذه المرة. انه يحتوي على قوة احتياطية من 250 ساعة تؤمنها 4 أسطوانات مزوّدة بمنظمة وبتقنية التقويم الدائم. ان القوة الاحتياطية تدوم أكثر من عشرة أيام، ويعتبر هذا رقماً قياسياً عالمياً".

"أما ابتكارنا الرابع فهو ساعة "Metier D'Art" المخصص لفن الزخرفة وهي تحتوي على نقوش ومجوهرات ومجموعة مختلفة من التقنيات الحرفية. ويظهر في الوسط رسم مركبة أبولو Apolo تجرها أربعة خيول. ويتم تغيير لون الذهب أيضاً بحسب الفصل مع استخدام مادة البلاتين في الشتاء. لا يوجد عقارب للدلالة على الساعة، بل تظهر الساعة والدقائق واليوم والتاريخ في فتحات منتشرة حول الرسم الموجود في الوسط. والكمية محدودة طبعاً، إنها 12 مجموعة وكل واحدة مؤلفة من 4 ساعات أي ما مجموعه 48 قطعة.

يشرح **سلموني**: "وأخيراً ابتكرنا تصميم "جوبيلي 1755" التي صنعت عندما فتح **جان مارك فاتشيرون** لأول مرة معمل صناعة الساعات في مقاطعة Saint - Gervais في جنيف. لقد حددنا بالطبع عدد القطع وأكرر مجدداً أنه لن يتم صنع هذه التصاميم الكلاسيكية بعد العام 2005. انها مزودة بحركة هواء مدموجة بقوة احتياطية ويظهر اليوم والتاريخ. هذه الساعات مصنوعة من الذهب الزهري والذهب الأصفر والذهب الأبيض والبلاتين، انها مرقمة وهي مخصصة للتوزيع العالمي. ■

المدير الإقليمي للساعات النادرة في Harry Winston

25 في المئة حصة الشرق الأوسط من مبيعات المجموعة

كريستوف نيسيز

مع وصول فريق العمل الجديد لدى هاري ونستون Harry Winston إلى جنيف في السنوات الخمس الماضية، شهدت العلامة التجارية نمواً مستمراً مع سلع ذات جودة عالية بما في ذلك الساعات لهواة الجمع. وتمتلك الدار حالياً 6 متاجر حول العالم، وقد تم في العام الماضي افتتاح متجرين آخرين. "ونسعى هذه السنة لفتح 4 متاجر جديدة لتعزيز شبكتنا لكنها ستظل حصرية. سيكون دائماً عدد المتاجر محدوداً ولكن علينا أن نكون متواجدين في أهم العواصم في العالم". هذا ما يقوله المدير الإقليمي لدار هاري وينستون للقطع النادرة **كريستوف نيسيز** Christophe Niçaise: "منذ أكثر من سنة افتتحت مجموعة هاري ونستون Harry Winston مكتباً في دبي ساعد المجموعة على تعزيز علاقتها بشبكة التجار المتعاملة معهم. فالتواجد محلياً يمكّن من فهم ثقافة وحاجات ومتطلبات الزبائن فضلاً عن إمكانية زيارتهم بشكل مستمر. ويساهم كل ذلك في تطوير العلاقات. ان العلامة التجارية منتشرة بشكل جيد ويرتكز دورنا اليوم على تحقيق نجاح مختلف وهو التواجد في بعض المناطق المصحوب بدعم التجار المعتمدين من قبلنا والذين شعرنا بعد مرور سنة على تواجدنا في دبي بأن علاقتنا بهم باتت أقوى. مع العلم أننا العلامة التجارية الوحيدة المستقلة التي تملك مكتباً في دبي، وهذا ما يبيّن مدى أهمية المنطقة بالنسبة إلينا.

وتشكل مبيعاتنا في الشرق الأوسط نحو 25 في المئة من مجمل مبيع ساعات هاري وينستون في العالم. وهذا ينطبق أيضاً على الأسواق الكبرى مثل أميركا وأوروبا وآسيا".

متفائلون جداً بالمنطقة

وعن انعكاسات افتتاح المكتب على النشاط التجاري يوضح **نيسيز**: "نشهد تقدماً ونجاحاً على صعيد بيع سلعنا الموجودة، نحن نسعى لأن نبيع كل السلع ونحكم على ما نقوم ببيعه، ونبدي تفاؤلاً عندما نرى أن نسبة البيع تزداد. وعلى المدى البعيد، انها حالة غنية وصحية ونحن سعيدون جداً بذلك".

أما شبكة التجار المعتمدين من دار هاري ونستون فهي مؤلفة حالياً من 22 تاجراً (نقاط البيع لا الموزعون) في الشرق الأوسط بما فيه المشرق، وأكبر عدد منهم متواجد في المملكة العربية السعودية "إذ لدينا 6 نقاط بيع، ثلاث منها في الرياض واثنتان في جدّه وواحدة في الخبر. ونسعى لفتح متجر جديد في جدّه. "ونحن نتطلع أيضاً لانشاء أسواق. فنحن متواجدون بنسبة قليلة في الهند وسوف نعزز أكثر تواجدنا هذا بحيث تعتمد الهند الآن على مكتب دبي وعلى ايران وباكستان. قد يكون عدد زبائن هاري وينستون قليلاً في تلك الأسواق إنما أنا أسعى لتطوير حسّ هاري وينستون هناك".

وعن تواجد متاجر خاصّة في المنطقة لـ هاري ونستون يجيب **نيسيز**: "لا نملك متاجر خاصة بنا في الشرق الأوسط ولكن نخطط لافتتاح بعضها في المستقبل وربما قريباً. قد يكون ذلك في دبي إذ تُعتبر دبي بمثابة صالة عرض. وعندما تكون بحجم هاري وينستون عليك أن تكون حذراً وأن تنتقي الموقع المناسب".

ويتابع **نيسيز**: "ان الزبون في الشرق الأوسط يعرف جيداً ماذا يريد. فالانترنت ورواج وسائل الإعلام يجعلاه يبحث عن المعلومات وكيفية الحصول عليها، كما أنه لا ينفق المال على أي سلعة. مع العلم أنه قد يحصل أن نكيف سلعة ما مع الذوق في المنطقة لكننا حريصون على الحفاظ على هوية سلعنا العالية. ويشهد هذا الأمر نجاحاً لأن الأصداء التي تصلنا من تجارنا في هذا الخصوص هي ايجابية.

علامة مترفة

وعن التحولات في المجموعة بعدما اشترتها شركة الماس الكندية يفيد **نيسيز**: "أظن أنهم اكتشفوا كنزاً مهماً. إنهم يعرفون طاقة هاري وينستون كعلامة تجارية واسعة في بيع المجوهرات والساعات وهم يستثمرون العلامة التجارية لاعادة احيائها. لا يعملون كثيراً على صعيد الساعات لأنه في السنوات الخمس الماضية أعطى مبيع الساعات دفعاً للعلامة التجارية. أما بالنسبة للمجوهرات، فهم يقومون بكل المشاريع المهمة وأنا أشهد تغيرات ايجابية. وقد تم تعيين أشخاص جدد في المركز الرئيسي في نيويورك وتبين أن المشاريع مذهلة".

أما بالنسبة للمنتجات، يوضح: "قدمنا هذه السنة ساعات نسائية جديدة تحتوي على تركيبات بسيطة، مثل ساعة "اكسنتر" للنساء. ونحن في صدد إطلاق ساعتنا المصنوعة من الذهب والبلاتين والتي تم تصميم 75 قطعة منها فقط والمفاجأة الكبرى هي ساعة "أوبوس في"■

عنوان الأناقة من Piaget Emperador Tourbillon



طرحت "دار بياجيه" العالمية ساعة Emperador Tourbillon للرجال التي تعكس بتصميمها الصناعة الأنيقة والمعرفة. الساعة الجديدة مصنوعة من الذهب الزهري أو الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً مع ميناء فضي يزينه أرقام عربية للساعات وعقربان من الذهب.

تمتاز هذه الساعة بحركة يدوية للعقرب وبقدرة على تخزين الوقت لمدة 40 ساعة. أما السوار فمصنوع من جلد التمساح الأسود أو البني مع إبزيم من الذهب يختلف لونه حسب لون الساعة.

كما قدمت "دار بياجيه" من ساعة Emperador Tourbillon نموذجاً مرصعاً بالماس حيث رصف إطار هذه الساعة والقرص بـ 153 قطعة من الماس يتراوح عيارها بين 0,3 و3,3 أقراط.

Aquanaut Luce ساعة الجرأة من Pateck Philippe



بإطلاقها المجموعة الجديدة Aquanaut Luce تجرأت دار "باتك فيليب" على اختراق عالم الألوان. فهذه الساعة الفريدة في تصميمها تعكس نمطاً رياضياً أنيقاً مع تميز ونفحة من الجرأة لتتكيف مع نمط الحياة العصرية الأكثر استرخاء.

أغنت هذه الساعة الجديدة بإظهارها لنمط وروح الاستقلالية وبإشراقتها، مجموعة ساعات السيدات من دار "باتك فيليب". ويجسّد كل تصميم بحد ذاته شخصية مختلفة تتنوع بين الأبيض النقي، الأسود الغامض، الأزرق الليلي والأزرق البحري.

صمم قرص الساعة من الفولاذ ويزين إطارها 46 حبة من الماس وهي تمتاز بحركة الكوارتز باتيك فيليب.

Royal Blue Tourbillon
من Ulysse Nardin



كشفت دار Ulysse Nardin عن أحدث ابتكاراتها الساعة Royal Blue Tourbillon الملكية ذات التصميم الأنيق الذي يجمع الجمال وفن صناعة الساعات الرفيع.

تتمتع هذه الساعة بنظام تعبئة يدوي مع قدرة على تخزين الوقت مدة 130 ساعة. يعلو القرص لولب متحرك وعقربان للساعات والدقائق ويزين الإطار 48 قطعة من الماس عيار 0,66 قيراط و12 قطعة سفير عيار 0,16 قيراط.

صمم زجاج ساعة Royal Blue Tourbillon من الكريستال السفيري المقاوم لانعكاسات الضوء والسوار من الجلد المقطع مع إبزيم من البلاتينوم، وتمتاز بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

جديد
JEANRICHARD
Paramount Square



قدمت دار "جان ريشارد" JEANRICHARD ساعة Paramount Square كطريقة جديدة للتعبير عن نبض الحياة فيها عبر هذا التصميم الذي يدل على شخصية الساعة القوية.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية بسرعة 28,800 تردد/ساعة ويمكن مشاهدتها بواسطة الخلفية الشفافة. ويكشف الزجاج الكريستال السفيري عن قرص أسود تعلوه أحرف عربية وثلاثة عقارب من الروديوم للساعات والدقائق والثواني.

تمتاز ساعة Paramount Square بمقاومتها للمياه حتى عمق 30 متراً وقدرتها على تخزين الوقت لمدة 48 ساعة. أما الإطار فمصنوع من الفولاذ والسوار من جلد التمساح مع إبزيم فولاذي.

Parsifal Day-Date
رمز التألق من Raymond Weil

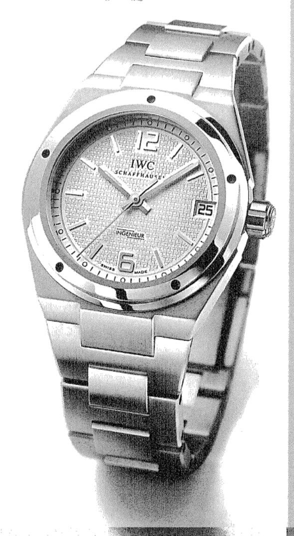


منذ تصميمها أظهرت ساعة الرجال Parsifal من Raymond Weilأنها الأكثر تعبيراً عن هذه المجموعة الرمزية. وتشهد صناعة الساعات اليوم وصول جديدها Parsifal Day- Date.

صممت هذه الساعة على شكل دائري ذات العلبة والسوار الفولاذيين مع قرص باللون الأسود أو الأبيض تعلوه أحرف رومانية للساعات ونافذتان للأيام والتاريخ عند الساعة الثانية عشرة والثالثة. أما الزجاج فمن الكريستال السفيري المحدودب والمضاد لانعكاسات الضوء.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ونظام تعبئة أوتوماتيكي وتمتاز بقدرتها على تخزين الوقت مدة 42 ساعة وبقاومتها المياه حتى عمق 100 متر.

The Ingenieur Midsize
الأناقة الرياضية



تشع ساعة The Ingenieur Midsize من دار International Watch co. Schaffhausen أناقة بقرصها الفضي وسوارها الأزرق الذي يجعل منها الساعة المجهزة لارتدائها كل يوم وللتحديات الرياضية.

تمتاز هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية وبسرعة تردد 28,000/ الساعة وقدرة على تخزين الوقت لمدة 42 ساعة.

خلفية الساعة مصنوعة من الستانلس ستيل وزجاجها من السفير تنكشف وراءه نافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة، كما يتمتع الزجاج بقدرة المقاوم لانعكاسات الضوء والكسر. يبلغ أطار هذه الساعة 34 مم وارتفاعه 10مم.

تشكيلة جديدة من Montblanc



ضمنت دار Montblanc مجموعتها الجديدة للعام 2005 تشكيلة واسعة من ساعات الرجال والسيدات.

فمن ضمن مجموعة Montblanc Summit Steel ساعة Summit XL Chrono Quartz المقاومة للكسر وذات الخلفية الفولاذية والقرص البني وزجاج الكريستال السفيري المسطح المقاوم لانعكاس الضوء. أما السوار فمصنوع من الجلد البني المقطع. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز وتمتاز بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

TimeWalker GMT Automatic

وتعمل هذه الساعة ذات الميناء الأسود بحركة أوتوماتيكية مع وظيفة GMT وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً. خلفية الساعة من الستانلس ستيل وزجاجها من الكريستال السفيري المقوس المضاد لانعكاس الضوء وسوارها من الجلد الأسود المقطع.

تصميمان من كوروم تخليداً لـ Admiral's Race Cup



قدّمت دار كوروم تصميمين جديدين من ساعات الرجال تخليداً لأكثر مسابقات الإبحار الدولية أروستقراطية The Admiral's Cup Race وهما نسختان جديدتان عن ساعة Admiral's Cup Chrono 44 Regatta وAdmiral's Cup Tide 44 Regatta واللتين تعكسان روح المسابقة من خلال القرص الأسود الذي يعلوه 12 مؤشراً للساعات على شكل أعلام بحرية وزجاج كريستال سفيري مقاوم لانعكاس الضوء.

تعمل هاتان الساعتان بحركة أوتوماتيكية ويبلغ أطرهما 44 ملم. أما خلفية ساعة Admiral's Cup Chrono 44 Regatta وسوارها فمصنوعتان من الستانلس ستيل وAdmiral's Cup Tide 44 Regatta من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً.

ومن ميزات ساعتي كوروم الجديدتين قدرتهما على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

ساعة Jules Audemars
من دار Audemars Piguet

تجمع ساعة Jules Audemars الجديدة الفريدة وظائف متعددة كاحتساب الوقت وتحديد أوقات الشروق والغروب بالإضافة إلى روزنامة مع قمر فلكي.

تعمل هذه الساعة بحركة دوران ذاتية ويبلغ أطرها 28 ملم. ومن مزاياها الفنية قدرتها على تخزين الوقت لمدة 40 ساعة. أما علبة الساعة فمصنوعة من الذهب الأصفر أو الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً وزجاج من السفير. وقد يتنوع القرص بين الفضي مع الذهب الأبيض أو الأصفر والأسود وتعلوه أحرف رومانية ترمز إلى الساعات وعقارب من الذهب.

سوار ساعة Jules Audemars مصنوع من جلد التمساح مع إبزيم من الذهب عيار 18 قيراطاً.

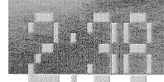


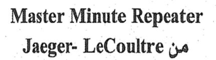
عين الهرة
من Gerard Perregaux

انتخبت "عين الهرة" Cat's Eye "ساعة العام للسيدات" في سويسرا واليابان وقد ألبستها دار Gerard Perregaux حلة ماسية احتفاءً بها.

هذه الساعة الجوهرة المرصعة التي تزينها 315 قطعة من الماس يكشف زجاجها الكريستال السفيري عن 6 أحرف عربية ماسية عند أرباع الساعة على قرص زهري لؤلؤي، وأضفى على تصميمها تناغماً تاج السفير الزهري المشرق.

تعمل ساعة "عين الهرة" بالحركة الميكانيكية الأوتوماتيكية ومن ميزاتها قدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.





Master Minute Repeater
من Jaeger- LeCoultre



قـــدمـــت دار Jaeger- LeCoultre أحـــدث ابـتـكـاراتـهـا في صـنـاعـة سـاعـات الـرجـال Master Minute Repeater Antoine LeCoultre وهي ثمرة أبحاث مطولة وتقنيات جديدة تعتبر انقلاباً في عالم الساعات النخبوي.

تمتاز هذه الساعة بخلفيتها البلاتينية مع غطاء سفيري يكشف عن حركة الساعة وقرص على شكل الشمس فضي مفتوح على أحرف وعقارب واثنتي عشرة نقطة براقة تدل على الساعات وسوار من الجلد الرمادي المقطع وإبزيم من البلاتين.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية يدوية صممت ونفذت يدوياً وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً.

Beluga Lady
ساعة الأنوثة الفائقة من Ebel



إذا كان شعار دار "Ebel" السعي لبلوغ الكمال في التصميم الخالد، فشعار ساعة السيدات Beluga Lady من هذه الدار هو "أكثر إشراقاً وجمالاً من أي وقت مضى" وهي تحتفل بمرور 20 عاماً على ابتكارها.

تمتاز هذه الساعة بأنوثة فائقة إذ يزين قرصها اللؤلؤي البراق 12 قطعة من الماس لتدل على الساعات. إطارها من الذهب الأصفر أو الأبيض ومرصوف بخط مؤلف من 28 قطعة من الماس، وزجاجها من الكريستال السفيري المقاوم لانعكاسات الضوء والسوار من الذهب المصقول.

تعمل ساعة Beluga Lady بحركة الكوارتز وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

إطلالة جديدة لساعات Rolex



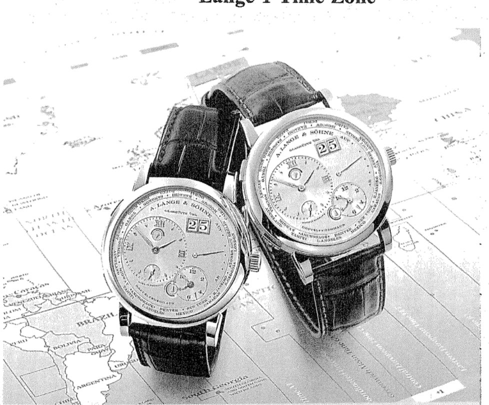
أعادت دار Rolex "رولكس" استيلاد الساعة الأسطورة GMT-Master، الرفيق الأساسي لكل مسافر مع إطلالة متجددة. فقد أعيد تصميم علبة الساعة من الذهب الأصفر 18 قيراطاً مع تاج لتعبئة الوقت. وتم تزويد السوار بإبزيم صمم بدقة للأمانة. أما نظارة الساعة فمن السيراميك الأسود تزينه أحرف ذهبية ويكشف الزجاج عن ثلاثة عقارب ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة.

Datejust

كما طرحت دار "رولكس" Datejust 31 MM الساعة الكلاسيكية المصنوعة من الفولاذ والذهب الزهري مع إبزيم للسوار غير مرئي.

يعلو القرص الذهبي عشر قطع من الماس وثلاثة عقارب ذهبية للساعات والدقائق والثواني ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة.

جديد دار A. Lange & Sôhne ساعة Lange 1 Time Zone



تحت شعار توحيد العالم في وقت واحد طرحت دار A. Lange & Sôhne آخر ابتكاراتها في صناعة الساعات Lange 1 Time Zone.

تعمل هذه الساعة بنظام تعبئة الوقت يدوياً، ويكشف زجاجها الكريستال السفيري المضاد لانعكاس الضوء عن عقارب للساعات والدقائق والثواني ومؤشر لليل والنهار والمنطقة الزمنية.

ويعلو قرص الساعة الفضي نافذتان متجاورتان للأيام. أما السوار فمن جلد التمساح البني أو الأسود والمصنّع يدوياً مع إبزيم يتنوع بين الذهب الزهري أو الأبيض أو الأصفر.

■ **عبد الحميد جمعة**

تم تعيينه في منصب نائب مدير عام هيئة دبي للاستثمار والتطوير. وكان **جمعة** قد شغل منصب الرئيس التنفيذي لمدينة دبي للإعلام منذ آذار/مارس من العام 2002. وهو يحمل شهادة بكالوريوس في الاقتصاد من جامعة كولورادو الأميركية، و"شهادة إدارة الأفراد" من أشريدج كولدج في المملكة المتحدة إضافة إلى شهادة برنامج مديري العموم من جامعة هارفارد لإدارة الأعمال.

■ **فرانشيسكو سيرافيني**



عيّنته هيوليت باكارد (إتش بي) ليشغل منصب النائب الأول للرئيس والمدير العام للشركة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ولمجموعة الحلول التقنية للشركة في المنطقة نفسها. و**سيرافيني** الذي يعمل في "إتش بي" منذ 24 عاماً، سيرأس فريق الريادة الإقليمي المسؤول عن ستراتيجية الشركة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، حيث سيشرف على تطوير الشراكات والعلاقات مع العملاء وسائر المعنيين الأساسيين بأعمال الشركة.

■ **جمال عبد السلام**

عينته سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام مديراً تنفيذياً لمدينة دبي للإنترنت. وتدرّج **عبد السلام** في العديد من المواقع القيادية في مدينة دبي للإنترنت منذ انطلاقها.

■ **دوغلاس بيكيت**

أعلن البنك الوطني القطري عن تعيين **دوغلاس بيكيت** مديراً عاماً للخدمات المصرفية للأفراد. ويتمتع **بيكيت**، الذي انضم لـ"الوطني" في أواخر حزيران/يونيو الماضي، بخبرة مصرفية تزيد على 22 عاماً. حيث بدأ حياته المهنية بالعمل المصرفي العام 1982 مع بنك ستاندر تشارترد، وشغل العديد من المواقع القيادية في أكثر من 15 دولة في آسيا وجنوب آسيا وأفريقيا.

و**بيكيت** عضو في معهد التسويق في بريطانيا وحاصل على درجة الماجستير في ادارة الاعمال من كلية هنلي للادارة، إضافة إلى شهادة البكالوريوس الاولى بمرتبة الشرف في العلوم الإدارية من جامعة مانشستر البريطانية.

■ **أولريخ ريابتسيف**

عينته "بوش أوتوموتيف أفترماركت" مديراً عاماً لعملياتها في منطقة الشرق الأوسط. وبموجب منصبه الجديد، سيتولى **ريابتسيف** إدارة فرق مبيعات قطع الغيار ومعدات الإختبار وخدمة السيارات في الشرق الأوسط.

■ **عمر حجازي**



عينته "تجاري" مديراً تنفيذياً، وهو يمتلك خبرة تتجاوز 20 عاماً في مجال تقنية المعلومات، قدم خلالها خدمات استشارية لتطوير الخطة الخمسية لـ"تجاري". ويخلف **حجازي**، الشيخة **لبنى القاسمي**، التي ستلعب دوراً مركزياً في مجلس إدارة سوق "تجاري".

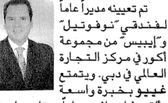
■ **ديش بابكي**





عُيّن عضواً منتدباً لـ"بورشه" الشرق الأوسط وأفريقيا. وتمتد خبرة **بابكي** في مجال السيارات فترة 19 عاماً عمل خلالها مع نخبة الشركات العالمية في كل من أفريقيا الجنوبية، روسيا وأوروبا.

■ **برونو غييو**



تم تعيينه مديراً عاماً لفندقي "نوفوتيل" و"إيبيس" من مجموعة أكور في مركز التجارة العالمي في دبي. ويتمتع **غييو** بخبرة واسعة تألقت في استلامه مهاماً عدة لحساب فندقي "سوفيتيل" و"نوفوتيل" في مختلف أرجاء الشرق الأقصى، ضمن مهنة تعزو الى أكثر من 20 عاماً.

■ **حريز المر بن حريز**



تم تعيينه، مديراً لادارة "العمليات التجارية" في دائرة الطيران المدني في دبي. ويحمل **بن حريز** درجة الماجستير في الادارة والتسويق من احدى الجامعات الاميركية، وكان يشغل سابقاً منصب مدير العلاقات الاعلامية في ادارة التسويق والاتصال الخارجي في الدائرة.

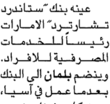
■ **سامي الملا**

عيّنته "سايبر غارد" نائباً للرئيس في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وسيقود **الملا** فريق عمل الشركة مع التركيز على تزويد مؤسسات الأعمال في المنطقة بحزمة من أنظمة الحماية التكنولوجية المبتكرة. وقد شغل **الملا** قبل التحاقه بـ"سايبر غارد" منصب مدير عام الأمن المعلوماتي في شركة الاتصالات السعودية.

■ **كارلوس مالياروداكيس**

تولى منصب مدير تنفيذي مساعد في فندق إنتركونتيننتال العقبة الجديد. ويمتلك **مالياروداكيس** في رصيده المهني سبعة عشر عاماً من الخبرة في صناعة الضيافة والفندقة، وهو يساهم في نجاحات مجموعة إنتركونتيننتال منذ أكثر من خمس سنوات، ويمنحه منصبه الجديد فرصته الأولى للعمل في الأردن، بعدما عمل في قطاع الضيافة في كل من اليونان ولبنان.

■ **أوين بلمان**





عينه بنك "ستاندرد تشارترد" الامارات رئيساً للخدمات المصرفية للافراد. وينضم **بلمان** الى البنك بعدما عمل في آسيا، حيث كان يشغل منصب رئيس الخدمات المصرفية للافراد في بنك "ستاندرد تشارترد" الفيليبين وعمل على

ادارة عمليات الخدمات المصرفية للافراد.

■ جون كوين

عينته "ويسترن ديجيتال" في منصب نائب الرئيس التنفيذي للعمليات الدولية حيث ستكون أسواق منطقة الشرق الأوسط ضمن مسؤولياته الجديدة.

ويعمل **كوين** لدى الشركة منذ أكثر من 20 عاماً، حيث شغل العديد من المواقع الإدارية المهمة التي يأتي من بينها الإشراف على عمليات التصنيع وإدارة العمليات.

■ جان كلود فرح

رقته مؤسسة "ويسترن يونيون" للخدمات المالية الى منصب نائب رئيس إقليمي للشرق الأوسط وباكستان وأفغانستان بعدما كان يشغل منصب مدير المنطقة نفسها. وانضم **فرح** الى المؤسسة في العام 1999 كمدير للتسويق في مكتب دبي بعدما كان يعمل كمدير منطقة في شركة "أورانجينا بيرنود ريكارد" في فرنسا وكمدير تسويق مساعد لشركة "رينو".

■ سونيا لويس دي باتندن

عينتها "غودهيلث" العالمية، بالشراكة مع رويال أند سن ألاينس مديرة جديدة للتسويق والمبيعات وهي تتمتع بخبرة 15 سنة في مجال التأمين والحسابات في المملكة المتحدة والإمارات العربية المتحدة. هذا وقد عملت **دي باتندن** سابقاً في "سينرجي فاينانشال" في أبو ظبي كمستشارة أولى لمدة ست سنوات.

■ بابلو جراف



عينته مجموعة "حياة انترناشيونال" مديراً عاماً لفندق "بارك حياة دبي". وعمل **جراف** مع "حياة انترناشيونال" لمدة تزيد على 20 عاماً وكان قد اشرف على افتتاح فندقين تابعين للمجموعة في وارسو ودلهي وتولى مهام ادارتهما.

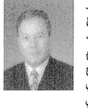
■ براين مولدز



عينته شركة "تي أن تي إكسبرس" مديراً عاماً لفرعها في الامارات. ويعمل **مولدز** مع "تي أن تي" منذ عشرين عاماً تقريباً وسيعمل من خلال منصبه الجديد على توسعة البنية التحتية لـ"تي إن تي" في مختلف انحاء الإمارات و خلق وقيادة ستراتيجية توسع الشركة.

■ كامل زياني





تولى منصب مدير عام "فندق شاطئ الراحة" في أبو ظبي وقد عمل سابقاً في أهم الفنادق في الخليج العربي وقد تدرّج في مناصب ادارية عدة في فنادق "حياة" في الكويت ودبي و تونس وماليزيا والسعودية وقد حاز على جائزة "مدير عام العام" في 1988.

■ ماريون أوبيرجفيل



عيّنتها شركة "زيبرا تكنولوجيز" كمديرة لقناة التوزيع في أوروبا والشرق الأوسط. وتنضم **أوبيرجفيل** إلى "زيبرا" قادمة من شركة "ديل كوربوريشن" حيث عملت كمديرة تسويق التحالفات التجارية، وقد ترأست **أوبيرجفيل** إدارة تحالفات "ديل" الستراتيجية وأشرفت على استثماراتها في أول حملة متكاملة لأنشطة التسويق والمبيعات المشتركة مع الشركاء التجاريين.

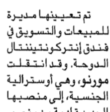
■ رائد التكريتي





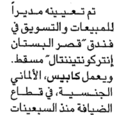
تم تعيينه رئيساً لمكتب VertigoXmedia الجديد في دبي. ويعمل **التكريتي** مع Vertigo منذ العام 2000 وسيكون في منصبه الجديد مسؤولاً عن تطوير ودعم قنوات المبيعات في الشرق الأوسط والهند وباقي آسيا.

■ ترودي مورنو



تم تعيينها مديرة للمبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال الدوحة. وقد انتقلت **مورنو**، وهي أوسترالية الجنسية، إلى منصبها الجديد قادمة من منصب مماثل في ماليزيا وستعمل على الاستفادة من خبراتها الطويلة في سوق السياحة في الشرق الأقصى وتوظيفها في منصبها الجديد.

■ مايكل كابيس



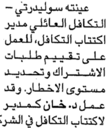
تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق "قصر البستان إنتركونتيننتال" مسقط. ويعمل **كابيس**، الألماني الجنسية، في قطاع الضيافة منذ السبعينات وقبل انتقاله للعمل في الفندق عمل مديراً للمبيعات والتسويق في فندق "ريجنسي إنتركونتيننتال" البحرين.

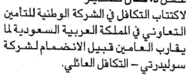
■ سالم راشد النعيمي



عينته شركة "الواحة للتأجير" كمدير تطوير الأعمال وعلاقات المستثمر. وقبل انضمامه الى الشركة عمل **النعيمي**، الاماراتي الجنسية، في قسم الاستثمارات في بنك دبي الاسلامي وعمل في مصرف الامارات العربية المتحدة المركزي وصندوق ابو ظبي وكرافت فودز خلال متابعته لدراسته الجامعية.

■ د. فاروق خان





عينته سوليدرتي – التكافل العائلي مدير اكتتاب التكافل، للعمل على تقييم طلبات الاشتراك وتحديد مستوى الاخطار. وقد عمل **د. خان** كمدير لاكتتاب التكافل في الشركة الوطنية للتأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية لما يقارب العامين قبيل الانضمام لشركة سوليدرتي – التكافل العائلي.

بمبادرة من مجموعة الاقتصاد والأعمال

لقاء خليجي - لبناني

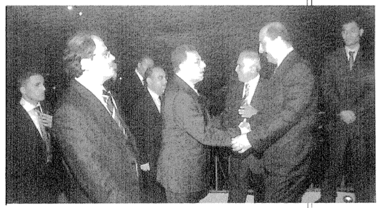
تم الاتفاق على إقامة لقاء خليجي – لبناني سنوي في لبنان يجري خلاله حوار بين الطرفين يتناول شؤون وشجون المصطاف الخليجي في لبنان، والمعوقات التي يمكن أن تواجهه في إقامته أو في أعماله.

جاء ذلك من خلال مبادرة قامت بها مجموعة الاقتصاد والأعمال حيث أقامت مأدبة عشاء في حضور رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**، وضمت عدداً من الوزراء الخليجيين إلى جانب جمع من المستثمرين من الجانبين.

حضر المأدبة، التي أقيمت في مطعم ديوان السلطان في عاليه، إضافة إلى الرئيس **فؤاد السنيورة**، كل من: نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة القطري **عبد الله بن حمد العطية**، وزير العدل القطري **حسن الغانم**، وزير الأشغال العامة ووزير الدولة لشؤون الإسكان الكويتي **بدر الحميدي**، وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد**، وزير المالية **د. جهاد أزعور**، وزير الصحة العامة **د. محمد جواد خليفة**، محافظ مصرف قطر المركزي **عبد الله بن خالد العطيه**، الوزيران السعوديان السابقان **د. محمد عبده يماني وعبد الله الغليقة**، النائبان اللبنانيان **أكرم شهيب وأنطوان أندراوس**، الأمير **سلطان بن محمد بن سعود الكبير**، سفير السعودية في لبنان **عبد العزيز خوجة**، سفير الجزائر **ابراهيم حاصي بن عوده**، سفير اليمن **محمد قباطي**، القائم بأعمال سفارة الكويت **طارق الحمد**، القائم بأعمال سفارة العراق **تحسين علوان**، القائم بأعمال سفارة المغرب **لحسن جيت**، رئيس مجموعة روتانا الفندقية **ناصر النويس**، وعدد من قادة الهيئات الاقتصادية في لبنان ومن رجال الأعمال اللبنانيين والخليجيين.

أبو زكي

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** ومما قاله: "كان في ودّنا أن يتم هذا اللقاء الصيفي اللبناني – الخليجي قبل اليوم، أي في وقت يتواجد فيه العدد الأكبر من الأخوة الخليجيين في ربوع لبنان، إلا أن الظروف العامة حالت دون ذلك.



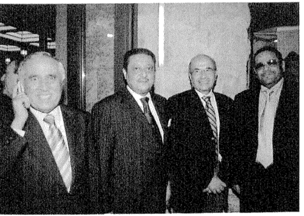
رئيس الحكومة د. فؤاد السنيورة يصافح الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، وبدا وزير المالية جهاد أزعور ود. محمد شطح



من اليسار: محمد سعد الراشد، الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، الوزير عبد الله بن حمد العطية، الوزير حسن الغانم، عبد الله الحقيل ومحمد لمع



من اليمين: النائب أكرم شهيب، الوزير عبد الله العطية، وجدي مراد وفيصل وهاب



من اليمين: حامد الشارخ، النائب أكرم شهيب، خالد الشتري، ورؤوف أبو زكي

ولكن أن يأتي الشيء متأخراً أفضل من أن لا يأتي أبداً".

وقال: "نعتبر أن تواجد المصطافين العرب عامة والخليجيين خاصة هذه السنة بالذات وبعد الأحداث الأليمة والمتتالية التي شهدها لبنان، إنما هو دليل ثقة بمستقبل لبنان ودليل تفهم لواقعه ودليل اقتناع بمستوى خدماته وبمستوى كلفتها. فالأحداث لم تغير في برامجهم بالنسبة للمجيء إلى لبنان".

وأضاف: "كانت مجموعة الاقتصاد والأعمال بدأت مع الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** تنفيذ برنامج متكامل لترويج لبنان في الداخل والخارج لاسيما في بلدان الخليج التي تكنّ محبة خاصة للبنان وتربطها به مصالح عديدة. وفي هذا الإطار عقدنا دورتين في الرياض للملتقى الاقتصادي السعودي اللبناني، ودورة في بيروت للملتقى الاقتصادي الكويتي اللبناني وسنتابع معكم بإذن الله هذا البرنامج".

السنيورة

ثم تحدث الرئيس **فؤاد السنيورة** فقال: "اجتماعنا الليلة أراه وليد إرادتين:

" **الإرادة الأولى**: هي إرادة الحياة التي عبر عنها اللبنانيون من خلال عزيمتهم وإصرارهم على إعادة البناء والإعمار والتلاؤم مع المتغيرات وإعادة بناء هذه المدينة التي تعرضت إلى الكثير من الدمار، علماً أن هناك مدناً وأماكن اصطياف أخرى تسلك هذا الطريق.

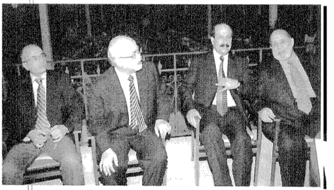
الإرادة الثانية: هي إرادة إخواننا في الخليج الذين يعبرون دوماً عن محبتهم وتقديرهم واعتزازهم بلبنان ورغبتهم الدائمة بأن يكونوا إلى جانبه. وهذا الموقف كانوا يعبرون عنه للرئيس الشهيد **رفيق الحريري** الذي كان وراء الكثير الكثير مما تحقق في لبنان ووراء تلك الرؤية العظيمة التي نسعى جميعاً لمتابعة مسيرتها وتحقيق أحلامها وطموحها".

وأضاف: "لا شك أن اجتماعنا هذا يعطينا الكثير من الثقة بلبنان وبمستقبله من خلال إرادة وتصميم اللبنانيين على خوض عملية التغيير والإصلاح مهما كانت المصاعب وبمحبة ودعم إخواننا في الخليج وأصدقائنا في العالم.

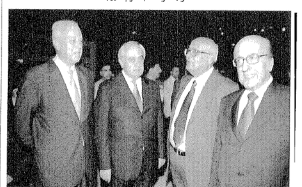
وختم قائلاً: "أشكركم على وجودكم وأشكر صاحب الدعوة الأخ والصديق رؤوف أبو زكي مدير عام مجلة "الاقتصاد والأعمال" على مبادرته الطيبة وأرجو أن نلقاكم في كل مرة في عروس المصايف عاليه وفي كل مكان في لبنان".



من اليسار: الوزير سامي حداد وسعد الأزهري



من اليمين: محمد عبدو يماني، الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، السفير عبد الرحمن الخوجة، والنائب أكرم شهيب



من اليمين: د. جوزيف طربيه، د. فؤاد أبي صالح، نزار يونس، وناصيف كرم



من اليسار: محمود الجويدي، العميد رياض الأعور، الوزير محمد جواد خليفة، المحامي كمال أبو ظهر، والزميل وليد عوض (وقوفاً)



من اليمين: محمد القويزي ومحمد سعد الراشد

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

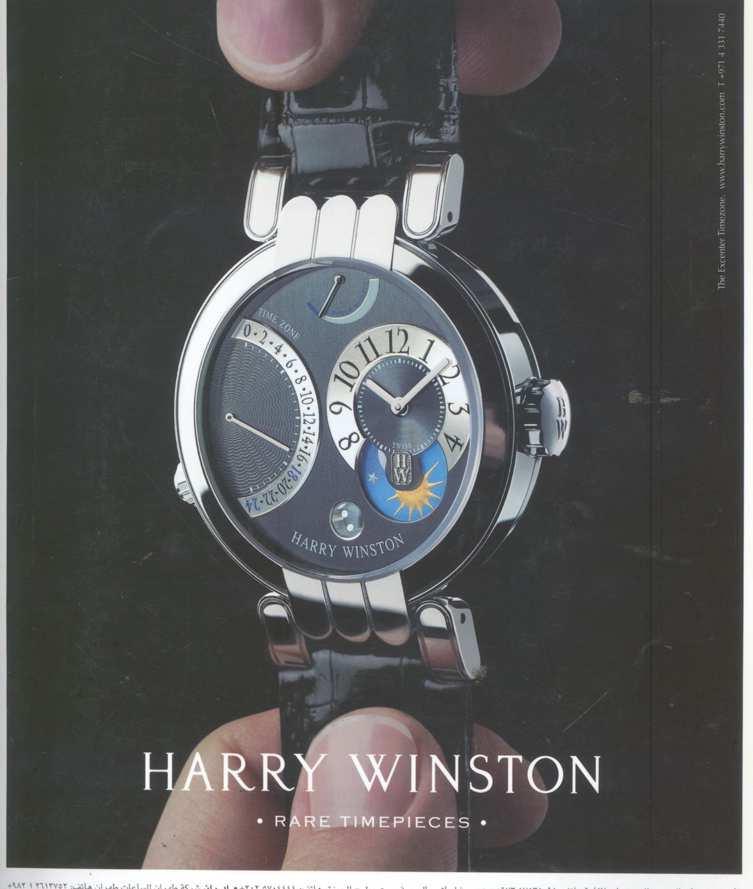
TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index


TIME ZONE
SWISS
HARRY WINSTON
HARRY WINSTON
• RARE TIMEPIECES •
The Excenter Timezone. www.harrywinston.com T +971 4 331 7440